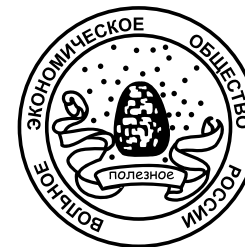


ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО ВОСЬМИДЕСЯТЫЙ

МОСКВА
№ 1/2014

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО ВОСЬМИДЕСЯТЫЙ

МОСКВА
№ 1/2014

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
- А.Н. АСАУЛ** Директор АНО «Институт проблем экономического возрождения», заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор (г. Санкт-Петербург, Россия)
- С.Б. БАЙЗАКОВ** Научный руководитель АО «Институт экономических исследований» Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан, д.э.н., профессор (г. Астана, Республика Казахстан)
- Л. ВАСА** Заместитель руководителя аппарата Министерства высшего образования Венгрии, д.э.н. (г. Гёдёллё, Венгрия)
- Р.М. ГЕОРГИЕВ** Вице-президент Международного Союза экономистов, заместитель декана факультета экономики и бизнес-администрирования Софийского государственного университета св. Климента Охридского, д.э.н., профессор (г. София, Болгария)
- С.Ю. ГЛАЗЬЕВ** Вице-президент ВЭО России, советник Президента Российской Федерации, академик РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
- Р.С. ГРИНБЕРГ** Вице-президент ВЭО России, директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
- В.М. ДАВЫДОВ** Член Правления ВЭО России, директор Института Латинской Америки РАН, президент Ассоциации исследователей иberoамериканского мира, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
- В.В. ИВАНТЕР** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор (г. Москва, Россия)

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

В.В. ОСКОЛЬСКИЙ	Президент Союза экономистов Украины, президент Ассоциации товарной нумерации Украины, академик АЭН Украины, д.э.н., профессор, заслуженный экономист Украины (г. Киев, Украина)
В.А. РАЕВСКИЙ	Член Президиума Вольного экономического общества России, ученый секретарь Международной Академии менеджмента, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
М.А. РАТНИКОВА	Координатор-составитель, член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов (г. Москва, Россия)
З.А. САМЕДЗАДЕ	Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Комитета Милли Меджлиса (Парламента Азербайджана) по экономической политике, главный редактор газеты «Экономика», академик Национальной Академии наук Азербайджана, д.э.н., профессор (г. Баку, Азербайджанская Республика)
Д. СОЛЬДА	Вице-президент Международного Союза экономистов, президент Ассоциации экспортеров и импортеров Аргентины, д.э.н., профессор (г. Буэнос-Айрес, Аргентинская Республика)
Д.Е. СОРОКИН	Член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель директора Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
Г.А. ТОСУНЯН	Вице-президент ВЭО России, Президент Ассоциации российских банков, член-корреспондент РАН, заслуженный деятель науки РФ, д.ю.н., профессор (г. Москва, Россия)
М.А. ЭСКИНДАРОВ	Член Правления ВЭО России, ректор ФГОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)
Ю.В. ЯКУТИН	Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор (г. Москва, Россия)

СОДЕРЖАНИЕ

Научные дискуссии

Абалкинские чтения. Круглый стол по теме «Реиндустриализация России: возможности и ограничения» (стенограмма)	10
Д.Е. Сорокин (вступительное слово)	13
С.Д. Бодрунов Реиндустриализация России: возможности и ограничения.....	15
Г.Х. Попов Некоторые замечания о реиндустриализации	47
Ю.В. Якутин Актуальные проблемы реиндустриализации России	49
А.Д. Некипелов Реиндустриализация в России	60
Р.С. Гринберг Реиндустриализация и промышленная политика	66
Я.Н. Дубенецкий Реиндустриализация: от слов к делу?!.....	71
А.Н. Дмитриевский Инновации в нефтегазовом комплексе – инвестиции в будущее России.....	87
М.А. Коробейников Реиндустриализация: возможна ли в современной России? ..	91

Д.И. Городецкий Реиндустриализация в Домодедово: опыт и перспективы	98
О.С. Сухарев Реиндустриализация экономики России и технологическое развитие	114
Н.Н. Тютюрюков Налоговая система как инструмент реиндустриализации России	132
В.В. Кардашевский, В.Н. Бобков Реиндустриализация и производительность труда.....	140
Э.П. Пивоварова О новых особенностях индустриального развития Китая	146
Г.Н. Цаголов Как приодеть голого короля	152
Д.Е. Сорокин (<i>заключительное слово</i>)	162

Актуальная тема: взгляд эксперта

В.М. Давыдов, А.В. Бобровников, Н.Н. Холодков Проблемы модернизации в странах Латино-Карибской Америки.....	163
К.С. Тетерятников Реиндустриализация России и вопросы финансирования. Роль системообразующих банков	174

Аналитические статьи

Т.А. Козенкова Концептуальные основы управления финансами интегрированных предпринимательских структур.....	219
В.Ю. Солдатенков Об инновационных методах урегулирования задолженности по обязательным платежам	233
П.Н. Ломакин Этапы развития продовольственной политики США.....	245
И.Н. Сальникова Аналитические показатели EBITDA и EBIT как индикатор оценки бизнеса	260
Д.В. Фролкин Алгоритм формирования информационного кластера.....	270

Портреты ученых

Памяти Николая Петровича Шмелева	279
Памяти Николая Яковлевича Петракова	282
Требования к научным статьям для публикаций.....	285



11 декабря 2013 года в Каминном зале Дома экономиста состоялись **Абалкинские чтения: круглый стол по теме «Реиндустриализация России: возможности и ограничения».**

В России имеются огромные территориальные и природные ресурсы, которые позволяют создать крепкую базу для развития внутреннего рынка, пройти этапы реиндустриализации и плавно перейти в фазу постиндустриального развития, но чьими силами все это будет сделано? Каковы основные пути и механизмы?

Именно такой извечный вопрос для России – «что делать?» – возникает при ближайшем рассмотрении актуальной темы – реиндустриализация. С целью поиска ответа ВЭО России пригласило выступить директора Института нового индустриального развития С.Д. Бодрунова с основным докладом.

«Реализация курса на новую высокотехнологическую индустриализацию требует создания конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности и адекватной современным требованиям научно-технической базы», – считает основной докладчик. По его мнению, только на такой основе Россия сможет занять достойное место в сформировавшейся мировой экономике и новом технологическом укладе. С таким утверждением трудно спорить, и все же по традиции Вольное экономическое общество России учитывает все авторитетные мнения, которые и были высказаны в работе круглого стола.





ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



Д.Е. СОРОКИН,
 член Президиума ВЭО России,
 председатель Научно-практического
 совета ВЭО России, первый
 заместитель директора Института
 экономики РАН, заведующий
 кафедрой Финансового университета
 при Правительстве РФ,
 член-корреспондент РАН, д.э.н.,
 профессор

Спасибо большое. Ну что, уважаемые коллеги, вы знаете, честно говоря, я перед самым началом Гавриилу Харитоновичу сказал, что как-то не ожидал я, что на тему, связанную не с «нано», «био», а с такими фундаментальными, металлическими, скажем так, проблемами, у нас соберется такая большая заинтересованная аудитория. Я буквально два слова перед тем, как передать слово нашему стартовому докладчику.

Я хочу сказать вот о чем... Сергей Дмитриевич Бодрунов кроме всего прочего является директором Института нового индустриального развития. Институт этот общественный, то, что мы называем «институт гражданского общества», и официально по решению Бюро Отделения общественных наук он находится под методическим руководством Отделения общественных наук Российской академии наук. И это не просто формально.

Вот эту тему «Реиндустриализация России» в различных формулировках Институт экономики РАН и Институт нового индустриального развития начали разрабатывать совместно. Создали такой объединенный авторский коллектив, хотя мы и в разных городах, но он поработал. И она уже обсуждалась у нас.

Обсуждалась на экспертном совете в первой половине этого года, перед летними отпусками весной, на экспертном совете при Председателе Совета Федерации, и она получила там серьезное общественное звучание. Обсуждалась она и на ученом совете Института экономики Российской академии наук. И мы продолжаем работать над этой темой, готовим новый доклад. И в рамках этой подготовки мы и решили, что Сергей Дмитриевич Бодрунов как соавтор, как соруководитель... Руководителя этой темы у нас два – Сергей Дмитриевич Бодрунов и присутствующий здесь директор института Руслан Семенович Гринберг. Я руководитель рабочей группы по этой программе. Вот мы и решили на такое в значительной степени наиболее квалифицированное мероприятие, где собрались люди, представители разных не только взглядов, но и разных отраслей знания, ее вынести. И, судя по количеству присутствующих, мы это сделали правильно.

Я просто напоминаю для тех, кто, может быть, первый раз пришел, правила игры. Вот песочные часы – в пределах десяти минут. Дальше, к сожалению, независимо от степеней и званий я вынужден буду прерывать. Это раз. Прошу укладываться, потому что желающих выступить очень много, уже заявлены. И в этот раз в нарушение, может быть, сложившейся традиции я чуть-чуть буду регулировать из тех, кто уже подал заявку, в первую очередь выставляя тех, кто прежде всего имеет отношение к данной проблематике, так или иначе, напрямую. Ладно, коллеги? Так уж получилось.

Ну что, докладчик после долгой торговли получил 30 минут. Я объяснял докладчику, что, конечно, хорошо то, что ты скажешь, но ведь важно еще и послушать, что нам люди скажут по поводу тех мыслей, которые будут. Это для нас, может быть, более... по крайней мере для меня это более важно – получить какие-то новые импульсы, увидеть слабые звенья и прочее.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ – ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ



С.Д. БОДРУНОВ,
*vice-президент ВЭО России,
президент Межрегиональной
Санкт-Петербурга и Ленинградской
области общественной организации
ВЭО России, директор Института
нового индустриального развития,
советник Губернатора
Санкт-Петербурга по экономике
и промышленной политике,
координатор Промышленного совета
при Губернаторе Санкт-Петербурга,
первый вице-президент Союза
промышленников и предпринимателей
(работодателей) Санкт-Петербурга,
академик Международной Академии
менеджмента и Санкт-Петербургской
инженерной академии, д.э.н.,
профессор*

Уважаемые коллеги!

Мне Дмитрий Евгеньевич Сорокин дал предварительно 30 минут, и я попытаюсь за это время раскрыть тему следующим образом: сначала – некоторый анализ явления деиндустриализации, чтобы подойти к характеристике промышленной политики в современной России, затем – посмотреть условия, в которых мы находимся и хотим вести реиндустриализацию экономики, а затем – оценить вытекающие из этого ее возможности, ограничения и риски.

Итак, вряд ли кто-то будет возражать, что лучшим материальным фундаментом стабильности государства в наше время служит устойчивый экономический рост. Для России выполнение этого требования означает еще и поддержание ее статуса в качестве одного из мировых полюсов влияния. Утрата такого статуса неизбежно ставит под вопрос само существование России. Об этом российские обществоведы писали в позапрошлом столетии, этой же позиции придерживается и main stream современной российской политической экономии.

Данным обстоятельством, вообще говоря, всегда определялась наша государственная политика – от Петра I и Екатерины II до советского периода с его установкой «догнать и перегнать». И в современной России – по крайней мере, на вербальном уровне – формулируются те же «догоняющие» задачи.

Причем это говорилось и в конце 90-х, и продолжалось говорить все 2000-е годы; говорится это и сейчас.

Приведу некоторые цитаты из документов тех лет:

– «В среднесрочной перспективе... предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе – восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития» (Проект Основных направлений социально-экономического развития Российской экономики на долгосрочную перспективу: МЭРТ, 2000 г.);

– «Необходимо все наши решения, все наши действия подчинить тому, чтобы уже в обозримом будущем Россия прочно заняла место среди действительно сильных, экономически передовых и влиятельных государств мира... Весь наш исторический опыт свидетельствует: такая страна, как Россия, может жить и развиваться в существующих границах, только если она является сильной державой. Во все периоды ослабления страны – политического и экономического «перед Россией всегда неотвратимо вставала угроза распада» (Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ: 2003 г.);

– «Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики» (Концеп-

ция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г.; утверждена распоряжением Правительства РФ № 1662р от 17.11.2008 г.).

Очевидно, однако, что о материальной базе достижения этой цели можно говорить только тогда, когда будут сопоставимы технологические уровни экономики России и стран-лидеров современного мира.

За 30 лет, прошедшие с начала перестройки, которая началась под лозунгом ускорения – т.е., по существу, модернизации как попытки выйти из застоя, было получено не ускорение производства, а резкое замедление темпов его развития и деиндустриализация.

При кажущейся простоте для понимания, деиндустриализация – это явление сложное, со многими неочевидными, но весьма неоднозначными, порой драматичными эффектами.

Если под индустриализацией понимать процесс перевода экономики на промышленные рельсы, сопровождаемый совершенствованием средств производства, расширением основных фондов, механизации и автоматизации технических систем, то под деиндустриализацией следует осознавать обратный процесс. Но не только. При деиндустриализации труд упрощается, сложные операции заменяются более простыми, доля знаний в добавленной цене сокращается, производственный аппарат стареет и не возобновляется, расширенный тип воспроизводства постепенно вытесняется простым воспроизводством, и т.д. Возникает, как говорит Олег Сухарев из Института экономики РАН, «эффект 2Д: деиндустриализация – деквалификация»; «деиндустриализация – процесс, когда производство не просто сокращается или дает меньший выпуск, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень, когда разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижается уровень механизации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства».

При деиндустриализации наблюдаются:

– сокращение технологического уровня и глубины переработки исходного сырья, оснащенности производственных систем, станочного парка, оборудования и приспособлений;

– рост деквалификации труда: утрата навыков и умения производить, снижение квалификационного уровня персонала, утрата рабочих профессий;

– рост числа заемных (импортных) комплектующих, узлов и деталей машин в изделиях собственного производства».

Я бы даже сказал, при деиндустриализации возникает эффект не «2Д», а в координатах классической политэкономии – «4Д»:

– дезорганизация процесса производства (снижение уровня организации производства и управления производством);

– деградация применяемых технологий (падение технологического уровня производства);

– деквалификация труда в производстве;

– декомплицирование (упрощение) продукта производства, при этом следствиями становятся:

– дестабилизация финансово-экономического состояния производственных компаний;

– дезинтеграция промышленных структур и связей, и далее – многие другие «де».

Экономическим результатом этого явления становятся общий упадок и утрата целых направлений производственной деятельности, секторов производства и индустрии. Но есть и социально-политические последствия, как правило – негативные.

Приведем классический исторический пример.

В середине XVII века, как известно, ведущей промышленной державой была Голландия.

Однако затем она пережила «образцовую» деиндустриализацию, затронувшую, как видим, весь реальный сектор. Торговый баланс страны стал отрицательным. При этом коллапс местной промышленности сопровождался бегством промышленного капитала – в основном в Англию.

Итогом голландской деиндустриализации стала экономическая стагнация страны, продлившаяся до конца XVIII столетия,

перманентная политическая нестабильность и, в качестве известного итога, – население, приветствующее французскую армию, явившуюся освобождать его от собственного правительства.

Деиндустриализация «по-голландски»

Виды деятельности	Период: 50-е годы XVII в. – 20-е годы XVIII в.
– производство сукна	– сокращение производства в 4–4,5 раза
– судостроение	– сокращение производства в 10–15 раз
– товарное рыболовство и производство морепродуктов	– сокращение производства в 7–10 раз

Следствия:

- дефицит торгового баланса;
- коллапс местной промышленности;
- экономическая стагнация;
- политическая нестабильность



Оккупация страны иностранными войсками

О том, что деиндустриализация чревата колоссальными проблемами даже для высокоразвитых современных экономик, говорит опыт США; он весьма познавателен и важен для нашего анализа; остановлюсь на нем несколько подробнее.

В США современный процесс деиндустриализации начался в середине 1960-х годов. В эпоху «рейганомии» общая занятость увеличивалась в среднем на 1,4% в год; однако в промышленности шел противоположный процесс. После 1997 года он приобрел обвальный характер, и в итоге сейчас в американской индустрии занято 12 млн человек из 143 млн занятых. Производство «переехало» в Азию, а США превратились в фактического рекордсмена деиндустриализации.

Элементы деиндустриализации в США

- Вывод производства за пределы США.
- Перелокализация «серийных» технологий из США в места дислокации переданных производств.
- Снижение численности промышленно-производственного персонала, в т.ч. высококвалифицированного.

Численность персонала в промышленности		«Рейганомика» – промышленный аспект: – увеличение общей занятости на 1,4% в год; – падение численности ППП в индустриальных отраслях (в год): = сталелитейная отрасль – на 6%, = металлообработка – на 4,5%, = автомобилестроение – на 1,5%, = производство станков и оборудования – на 1,5%, = текстильная промышленность – на 2%, = швейная промышленность – на 2%.
1965 г.	22,8 млн чел.	
1997 г.	17,5 млн чел.	
2010 г.	12 млн чел.	

Следствия:

- стремительное ухудшение торгового баланса;
- «мутация» внутреннего спроса;
- бюджетный дефицит, рост госдолга;
- рост социального неравенства;
- перекося в банковской сфере.



Кризис 2008–2009 гг.

Последствия этого оказались многообразны.

Во-первых, американский экспорт стал все очевиднее отставать от импорта. Американская промышленность, по сути, стала проигрывать внутренний рынок и не смогла компенсировать этот проигрыш на рынке внешнем. Следствием этого стало стремительное ухудшение торгового баланса. Отрицательный торговый баланс породил отрицательный платежный, покрываемый в основном за счет внешних кредитов и эмиссии доллара. Внешний долг США, составлявший в 1989 г. \$2,7 трлн, вырос до \$17 трлн.

Во-вторых, деиндустриализация привела к видоизменению, «мутации» внутреннего спроса, который всегда считался сильной стороной Штатов, традиционно мало зависевших от конъюнктуры внешних рынков. Однако начиная со времен Рейгана американский внутренний спрос стал расти за счет специфического «инструментария». Поскольку реальная заработная плата, достигнув максимума в 1970-х, снизилась к середине 1990-х, то рост внутреннего спроса стал обеспечиваться за счет все более доступных кредитов. Итогом стала крайняя закредитованность населения, перегруженного долгами, и коллекции «плохих» долгов у банков. Отсюда последовали зыбкость внутреннего спроса и возрастание неустойчивости банковской системы.

Кроме того, поскольку налог на доходы населения является основным источником доходов федерального бюджета США, то стагнация доходов – это отсутствие активного роста налогооблагаемой базы. Соответственно, появление бюджетного дефицита и стремительный рост госдолга в такой ситуации, как показывает практика, – лишь вопрос времени.

В-третьих, деиндустриализация поспособствовала возрастанию социального неравенства, которое мы наблюдали в США начиная с 1980-го года. Если в тот период первая по доходам тысячная доля населения (0,1%) получала чуть более 1% национального дохода, то сейчас она получает 5%. Т.е. по уровню неравенства в доходах населения США вернулись к 20-м годам XX века, заметим – кануну Великой депрессии. Причины ясны –

это просто эффект от снижения доли высокооплачиваемого индустриального труда и увеличения доли дешевого труда сферы услуг, заместившей индустриальный сектор. Между тем, как известно экономической науке, высокий уровень социального неравенства снижает величину внутреннего спроса.

В-четвертых, деиндустриализация неизбежно ведет к появлению пузырей (на фондовом, ипотечном рынке и т.д.) и перекосов в банковской системе. Промышленность по очевидным причинам более капиталоемка, чем сфера услуг и экономика в среднем. В итоге результатом деиндустриализации рано или поздно становится ситуация «много свободных денег – мало хороших сделок». Ситуативные действия финансовых властей могут улучшить или ухудшить эту ситуацию, но в целом она неизбежна. И вот в США первым ее следствием стала упомянутая прогрессирующая доступность кредита – в том числе ипотечного. Вторым – раздувание объема спекулятивного капитала на финансовых рынках. Результат того и другого известен – кризис 2008–2009 гг.

Не обошлась без нескольких периодов деиндустриализации и экономика России/СССР.

Перед первой мировой войной, как известно, наращивание экономического потенциала России шло высокими темпами. Его основу составляла растущая промышленность, вступавшая в 3-й, по академику С.Ю. Глазьеву, технологический уклад.

«Наряду с доминированием второго технологического уклада, вступившего в фазу зрелости, в ее [России] техническом базисе уже [перед Первой мировой войной] сложились и быстро распространялись отдельные технологические цепи третьего технологического уклада...» – отмечает академик С.Ю. Глазьев.

Однако мировая война, а затем Гражданская, разруха, разрыв хозяйственных связей привели к резкому ухудшению состояния российской экономики. Россия свернула с пути индустриального прогресса. Наступила эпоха длительной деиндустриализации страны.

Технологическая многоукладность российской промышленности



Как известно, первым значительным шагом по восстановлению экономики было принятие плана ГОЭЛРО, который, по сути, представлял собой долгосрочную программу восстановления и развития отечественной промышленности на основе прогрессивных тогда технологий третьего технологического уклада. Однако экономическая разруха и произошедшая за предыдущее пятилетие деиндустриализация оказались настолько глубоки, что большевистское правительство было вынуждено провозгласить НЭП (основой которого было восстановление в первую очередь мелкотоварного сектора экономики – и, соответственно, мелкотоварного производства), фактически «спустить» индустриальную часть ГОЭЛРО «на тормозах», ничего не сумев противопоставить стихийному восстановлению довоенной структуры экономики и, соответственно, восстановлению промышленности на довоенной технологической базе, соответствующей второму технологическому укладу. Это привело к тому, что советское государство к 30-м годам прошлого века оказалось с неэффективной индустрией, обладающей технологиями начала века. Это не позволяло сделать решительный рывок в экономике страны. Необходима была

индустриализация народного хозяйства, к которой в нашей стране приступили с начала 30-х годов.

Как известно, из двух вариантов индустриализации – т.н. ситцевой (ускоренное развитие легкой промышленности) и машиностроительной (форсированное развитие отраслей тяжелой промышленности) – был выбран второй, который по сути представлял собой реинкарнацию ГОЭЛРО в ускоренном варианте.

В определенной мере (мы не будем здесь анализировать, какой ценой!) индустриализация отечественной экономики была проведена; в ряде отраслей промышленности сформировались элементы третьего технологического уклада.

Однако затем наступили 40-е годы, новая война, и вновь – деиндустриализация. Послевоенное восстановление пошло по пути именно восстановления и копирования на просторах страны (т.е. де-факто – замораживания) довоенного (в основе своей – третьего) технологического уклада, тогда как в экономиках развитых стран активно формировался четвертый уклад. Это предопределило всю дальнейшую траекторию индустриального движения России – отставание примерно на один технологический уклад.

И наконец, безусловно, мощный деиндустриализационный удар нанесли российской экономике политические события конца XX века и ошибки, допущенные в 90-е – 2000-е годы в нашей экономической политике (приватизация промышленности в варианте, деиндустриализовавшем индустриальное развитие; жесткая монетарная политика, приведшая к удорожанию и снижению доступности кредитных ресурсов для предприятий и т.д.). Это стало одной из важнейших предпосылок дальнейшего наращивания нашего технологического отставания от ведущих индустриальных держав.

Конечно, это все – разные по причинам, по характеру и т.д. «деиндустриализации»; они в то же время сходны по главному следствию – падению экономики, уровня жизни граждан и дестабилизации общества.

Несколько волн деиндустриализации экономики, длительная и дрящущая стадия нынешней деиндустриализации явились препятствием развития страны в последние десятилетия. Именно следствием деиндустриализации стала масса негативных явле-

ний 90-х – 2000-х годов: ограничения для России в приобретении новых технологий, утечка умов, отток и бегство капиталов и т.д.

И нынешняя рецессия, нужно это признать, в значительной степени является следствием глубокой деиндустриализации нашей экономики.

Очевидно, что продолжение такой экономической политики становится все более опасным.

Уже даже президент заявил, что сохранение подобной ситуации – это угроза нашей национальной безопасности, что ныне действующая экономическая модель российского общества себя исчерпала, необходим переход к новой модели экономического роста и развития российского общества в целом, необходима модернизация экономики.

Научное сообщество, политическое руководство страны, наши экономические власти обозначили в качестве базового тренда модернизации российской экономики ее реиндустриализацию – новую индустриализацию на основе новейшего технологического уклада.

Где мы, с этой точки зрения, сегодня находимся?

По исследованиям, проведенным научными коллективами РАН и доложенным общему собранию РАН (2008 г.), сделан вывод, что экономики стран-лидеров, начиная с конца 90-х годов XX века, опираются на так называемый пятый технологический уклад и начинают переход к шестому. Экономика же России многоукладна, в основном продолжает находиться в четвертом технологическом укладе с элементами пятого. Отсюда был сделан вывод, что необходимо ставить задачу завершения перехода к пятому технологическому укладу с одновременным занятием ряда ниш в шестом.

Итак, задача – куда двигаться при реиндустриализации – понятна. Посмотрим теперь на исходные условия, в которых надо искать ее решение.

Первая существенная особенность теперешней российской экономики, важная для оценки возможности осуществления реиндустриализации, состоит в том, что в стране еще не произошло восстановление даже того промышленного научно-технологического потенциала, который у нас был до начала перестройки.

**Динамика восстановления промышленного производства
(1991 г. = 100%)**

	1998	2008	2009	2012	2015 (прогноз)
ВВП	60,5	117,8	108,6	122,1	138,2
Промышленность в целом, в т.ч.:	48,2	85,4	77,5	90,0	101,3
Добыча полезных ископаемых	167,2	105,6	104,9	112,0	113,6
Обрабатывающие производства	40,7	82,9	70,3	87,1	101,4

Источник: здесь и далее, если не указано иное, использованы данные Росстата, Минэкономразвития России, Минфина России, Банка России.

Возьмем, например, машиностроение. Здесь – глубокий спад: по итогам 2012 г. объем производства составил чуть более половины от уровня 1991 г. По отдельным видам машиностроительной продукции этот спад беспрецедентен.

**Динамика выпуска отдельных видов продукции
в машиностроении**

	1990	2011
Турбины, млн кВт	12,5	6,8
Тракторы на колесном ходу, тыс. шт.	77,8	12,7
Тракторы на гусеничном ходу, тыс. шт.	63,8	1,72
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	65,7	6,2
Комбайны кормоуборочные, тыс. шт.	10,1	0,286
Доильные установки, тыс. шт.	30,7	2,6
Прядильные машины, шт.	1509	27
Ткацкие станки, шт.	18300	9
Автомобили грузовые, тыс. шт.	665	207

И по доле машиностроения в структуре обрабатывающих производств сегодня российская экономика существенно отстает от стран – основных конкурентов.

**Доля производства машин и оборудования в структуре
обрабатывающих производств**

Страна	Год	Доля машин и оборудования, %
Россия	2011	21,5
США	2007	32,5
Германия	2008	42,8
Великобритания	2007	29,8
Франция	2008	27,9
Япония	2007	44,4
Бразилия	2007	26,9
Китай	2009	33,6

При этом спад отечественного машиностроения произошел прежде всего за счет стремительного сокращения производства в станкостроительных отраслях, а это основа машиностроительного комплекса.

**Динамика производства по видам экономической
деятельности в промышленности (1991 г. = 100%)**

	Факт					Прогноз
	1998	2008	2009	2012	2015	2020
Производство машин и оборудования, в т.ч.	38,1*	63,3	43,4	53,5	66,8	
металлорежущие станки	11,2	7,2	2,8	5,1	7,7	9,6**
кузнечно-прессовые машины	5,4	11,5	5,3	8,3	8,2**	11,3**

* 1995 г.

** Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года». Минпромторг России, 2013.

Если объемы производства машин и оборудования к 2012 г. едва превысили половину от объема 1991 г., не достигнув даже уровня 2008 г., то станкостроение вообще сократилось на порядок по сравнению с 1991 г.

Здесь Россия далеко отстает от стран-конкурентов.

Производство металлорежущих станков, шт.

Страна \ Тип станков	Сверлильные и фрезерные		Токарные	
	2007	2008	2007	2008
Россия	2 826	2 408	1 360	1 412
Германия	15 721	45 370	6 574	23 342
США	9 246	8 139	6 210	7 416
Япония	16 544	14 311	27 761	26 998
Бразилия	9 127	11 799	13 344	5 429

Таким образом, налицо **продолжающееся** физическое и моральное старение всей производственно-технологической базы.

Таков, вкратце, технологический аспект сегодняшней ситуации в промышленности.

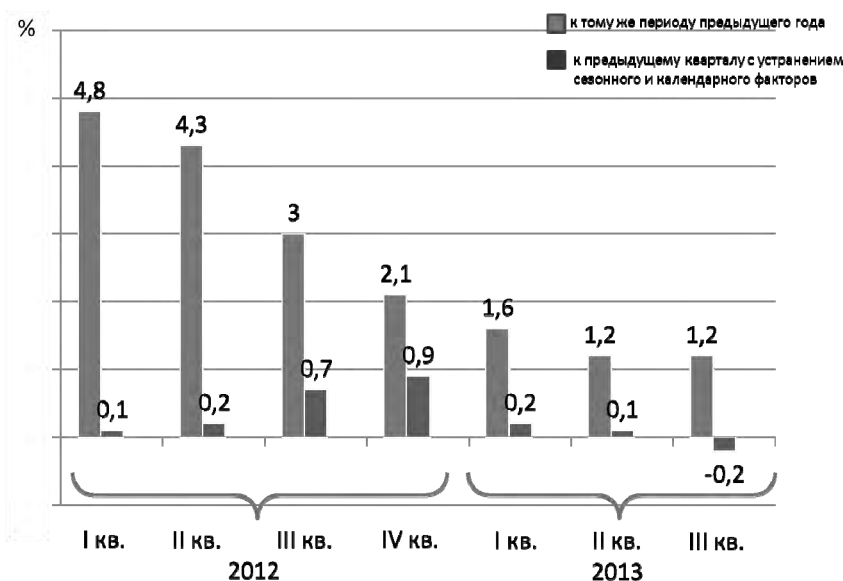
Теперь – о *второй* особенности, важной для нынешней модернизации. Она связана с текущим состоянием экономики в стране в целом.

Приведем некоторые цифры.

Текущая экономическая ситуация

Темпы роста ВВП	I полугод. 2012 г. – 4,5%; III кв. 2012 г. – 2,4%, IV кв. 2012 г. – 2,1%  Падение в 3 раза I кв. 2013 г. – 1,6%; II кв. 2013 г. – 1,2%; III кв. 2013 г. ≈ 0,1% 2013 г. («оптимистический» прогноз МЭР) – 1,5%
Динамика ВВП, год	2010 г. – 8,2%, 2012 г. – 2,6%  Падение в 3,1 раза
	янв. 2012 г. – 5,1%, янв. 2013 г. – 1,6%  Падение в 3,2 раза
Инвестиции в основной капитал (% ВВП)	2008 г. – 21,2%, 2012 г. – 19,8%  Снижение в 6,6 раза
Темпы роста импорта	2010 г. – 30,1%, 2012 г. – 3,6%  Снижение в 8,4 раза
Инфляция, январь-февраль	2012 г. – 0,9%, 2013 г. – 1,5%  Рост в 1,7 раза
Реальные доходы населения	2012 г.: «+» 5,3%; III кв. 2013 г.: «-» 1,3%
Прогноз роста экономики РФ на 2013 г. (Всемирный банк)	 Снижение уровня прогноза темпа роста экономики РФ на 8,3%
Темпы роста промышленности	2010 г. – 7,6%, 2012 г. – 2,5%  Падение в 3 раза дек. 2012 г. – 1,0%, янв. 2013 г. – 0,8%  III кв. 2013 г. ≈ 0,1%

Динамика экономического роста



Источники: Минэкономразвития, Росстат.

Как видим, снижение основных годовых показателей – в разы. Динамика этого года также крайне негативная – мы из квартала в квартал падаем. Причем на фоне нормальной конъюнктуры энергосырьевых рынков, что подтверждает простую истину – дело не во внешних причинах, а во внутренних. Сейчас уже ситуация, что ныне модно называется сурковским термином «околоноля», и падение продолжается. Мы входим в полноценную рецессию. И особенно трудно, заметим, как раз в обрабатывающей промышленности, поскольку суммарный «околонолевой» показатель промышленности на самом деле получен за счет ненулевого показателя добычи полезных ископаемых.

Таким образом, продолжающееся снижение темпов роста экономики – такова вторая особенность текущего момента.

Т.е. начинать реиндустриализацию придется в крайне жестких условиях – при продолжающейся деиндустриализации и начинающейся рецессии.

Так стоит ли начинать реиндустриализацию сейчас? Мне представляется – да, не только стоит, но необходимо, если думать о будущем.

Сделаю небольшое «лирическое» отступление.

Знаете, коллеги, в кризисном 2009 году я был призван, так сказать, на экономический фронт – возглавлял как член Правительства Санкт-Петербурга его Комитет экономики и промышленной политики. Так вот – наряду с ежедневной, тяжелейшей борьбой с кризисом, с созданием и реализацией городского Антикризисного плана – а эта работа была достаточно успешной и даже отмечена правительственной наградой – мы занимались будущим питерской промышленности: разработали и приняли первый в стране региональный закон о промышленной политике (кстати, федеральный закон принимается только сейчас!), создали городской Промышленный совет, разработали и провели через правительство – впервые! – долгосрочную Концепцию развития промышленности города и ряд соответствующих программ, причем на базе инновационного сценария развития городской экономики, где впервые – четко и однозначно – прописали ведущую, базовую роль промышленности в городской экономике.

К чему я это говорю? Сложности надо учитывать, но их не нужно бояться.

Главной целью реиндустриализации должно стать **восстановление** роли и места промышленности в экономике страны в качестве ее **базовой** компоненты на основе нового, передового технологического уклада путем решения комплекса связанных с этим экономических, организационных и иных задач в рамках модернизации России.

Сегодня существуют разные подходы к определению сути новой индустриализации. Приведу только две цитаты. Думаю, они неплохо отражают наиболее популярное, я бы сказал, видение проблемы.

1. В.В. Путин: «Реиндустриализация – ...интенсивное развитие промышленности России за счет крупных вливаний средств в развитие (в т.ч. – в приобретение за рубежом) новых технологий и оборудования за счет реорганизации реципиента этих вливаний – промышленности в целом и ее базовых элементов и субъектов...».

2. Е.М. Примаков: «Основные черты новой индустриализации:
– диверсификация *структуры экономики* в сторону повышения в ней *доли обрабатывающей промышленности*;
– обеспечение этого процесса *трудовыми ресурсами* соответствующей *квалификации*;
– модернизация *финансовой системы* страны под нужды реиндустриализации;
– развитие «каналов», «лифтов», *связывающих научный девелопмент промышленности с производством*;
– *системный импорт высоких технологий*: а) через приобретение технологических активов за рубежом; б) путем привлечения прямых инвестиций в российскую промышленность при условии трансфера технологий...»

Из сказанного можно заключить, что реиндустриализация предполагает одновременное решение масштабных задач по нескольким взаимосвязанным направлениям:

- первое – восстановление или модернизация производственных мощностей, утраченных или устаревших в процессе деиндустриализации;
- второе – реализация программ и проектов инновационной индустриализации;
- третье – переход на стадию нового индустриального развития, я бы добавил – с учетом особенностей и технологических вызовов индустрии грядущих десятилетий:
 - возрастающие темпы создания новых технологий, повышающих производительность труда и удешевляющих производство;
 - снижение в промышленности доли труда затрат на производство новых изделий при возрастании доли затрат на их разработку;

- усиление «индивидуализации» производства, снижение его серийности;
- повышение уровня сложности производства, применяемых технологий и выпускаемых изделий;
- ускоряющаяся интеллектуализация и роботизация производства;
- усиления тенденций «физического» сближения разработчика и производителя, сокращения времени на внедрение новых изделий;
- перманентное повышение темпов трансфера технологий, рутинизация процесса трансфера технологий;
- все возрастающая интенсификация интеграционных процессов в промышленности, развитие новых форм интеграции и индустриальных структур (кластеры и т.п.).

Реиндустриализация как путь выхода из рецессии и база новой модели экономического роста – это мировой тренд.

Те же США, судя по всему, осознали, где лежат истоки кризиса, и понимают опасность сценария, подобного «староголландскому». Сейчас они взялись за осуществление плана реиндустриализации на базе двух основных идей: а) реализации энергетической стратегии по повышению доступности и удешевлению энергоносителей (в первую очередь для промышленности); б) стимулирования «оншоринга» («возврата домой») предприятий обрабатывающей промышленности.

Россия, чтобы сократить отставание от США и обеспечить форсированный переход к 5-му (с элементами 6-го) технологическому укладу, должна в рамках новой индустриализации решить две сходные задачи: а) относительного удешевления ресурсной базы, и б) обновления производственных мощностей обрабатывающей промышленности и модернизации промышленности в целом.

США серьезно обеспокоены тем, что, теряя промышленность, Америка, в конце концов, может утратить лидерство и компетенции в передовых отраслях. Обама уже дважды заявлял о необходимости вернуть в Америку рабочие места в промышленности и поддержал ряд законодательных инициатив в этой сфере.

Цели реиндустриализации и механизмы их достижения

США	Россия
Повышение уровня самообеспечения энергоносителями и удешевление энергоносителей: льготы для «новой» энергетики, сланцевый газ, развитие СПГ-бизнеса	Удешевление и увеличение ресурсной базы (Указ Президента РФ № 596 от 07.05.2012 г.) с увеличением объема инвестиций в промышленность (2015 г. – до 25% ВВП, 2018 г. – до 27% ВВП)
«Оншоринг» обрабатывающей промышленности: льготы для «неаутсорсинговой» промышленности, налоговое дестимулирование промышленного «аутсорсинга», перепрофилирование старых производств/переобучение высвобождающихся рабочих	Модернизация производственных мощностей и структуры промышленности: создание/модернизация высокотехнологичных рабочих мест (к 2020 г. – 25 млн), развитие госкорпораций в промышленности, концентрация промышленных активов и капитала

В России целевые ориентиры и задачи реиндустриализации определены в известном майском указе президента. Особенно важная роль отводится решению двух проблем: увеличения инвестиций в реиндустриализацию и кадровой.

Безусловно, масштабы задач, обозначенных в указе, впечатляют. Реально ли их решить? Не отстала ли Россия навсегда? Что может нам помочь, а что станет риском? Каковы наши возможности и в чем могут состоять ограничения в достижении целей реиндустриализации?

К сожалению, в небольшом докладе нет возможности подробно осветить этот комплекс вопросов. Кое-что, возможно, те, кто интересуется подробностями, смогут найти в этой книжке, выпуск которой я, так сказать, в темпе «подогнал» к сегодняшнему нашему заседанию¹.

¹ С.Д. Бодрунов. Формирование стратегии реиндустриализации России / Монография / Институт нового индустриального развития (ИНИР). СПб., 2013. – 680 с.

Итак, если коротко, может ли политика реиндустриализации у нас, с учетом того, что я сказал выше, иметь успех?

Во-первых, у нас все еще есть достаточно крепкие заделы в ряде отраслей – атомной энергетике, космонавтике, добывающих отраслях, оборонке и т.д.

Во-вторых, как указывает академик С.Ю. Глазьев, «кризис достигших фазы зрелости отраслей дает дополнительные шансы отстающим». При кризисе снижается капитализация располагающих передовыми технологиями фирм. Как следствие, более реалистичным становится возможность осуществления т.н. «технологического скачка» – через приобретение контрольных пакетов акций, выкуп технологий и т.п. И вот здесь, очевидно, соглашаясь с мнением Сергея Юрьевича, следует отметить, что еще одной особенностью нынешнего этапа экономического развития является «смена доминирующих технологических укладов». В этот период формируются «новые технологические траектории, происходит становление новых лидеров развития экономики, резкое сокращение времени между прорывными фундаментальными исследованиями и успешными инновационными проектами их практического освоения».

Учитывая сказанное, можно сделать (возможно, спорный, но очень важный!) вывод – у России, несмотря на текущие проблемы, все еще есть шанс войти в лидирующую группу мировых технологических держав, если мы правильно оценим приоритеты, рассчитаем свои возможности и грамотно учтем ограничения и риски.

И здесь первый вопрос: достаточно ли у России **финансовых ресурсов** для реиндустриализации?

Если объем инвестиций в реиндустриализацию в 2015 г. должен составить, по указу, 25% от ВВП, то с учетом прогноза Минэкономразвития в 2015 г. требуется увеличить объем инвестиций в реальный сектор экономики до 20 трлн рублей.

Для сравнения: по утвержденной правительством в конце декабря 2012 г. государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» объем фи-

нансирования в период до 2020 г. в среднем на год составляет около 440 млрд рублей. Приведенные цифры наглядно показывают: необходимо на порядок увеличить объемы финансирования инвестиционных проектов и программ, связанных с индустриализацией, модернизацией обрабатывающей промышленности и других базовых отраслей реального сектора экономики.

Согласно многочисленным расчетам, столь масштабное увеличение инвестиций в реальный сектор экономики возможно, но оно потребует переориентации денежных и кредитных ресурсов как корпораций, так и государства на решение задач реиндустриализации, предполагающей:

- смягчение монетарной, бюджетной, фискальной политики;
- использование части накопленных государственных финансовых резервов и резервов крупных госкорпораций на нужды реиндустриализации;
- кредитование базовых проектов реиндустриализации путем использования золотовалютных резервов;
- переориентация системы государственных льгот и преференций на реальную поддержку индустриального развития экономики;
- разработка и осуществление мер по рационализации вывода капитала;
- деофшоризация экономики;
- формирование адекватной задаче реиндустриализации денежно-кредитной политики, снижение стоимости заемного капитала для промышленности;
- использование возможностей международных финансовых организаций в целях реиндустриализации.

При определении источников финансовых ресурсов, необходимых для реиндустриализации, самым, пожалуй, спорным и острым вопросом, требующим тщательного обоснования, является использование накопленных финансовых резервов. В этой связи я бы полагал неверным на случай кризиса в качестве резервов считать только Резервный фонд и отчасти Фонд национального благосостояния.

Резервы и источники финансирования реиндустриализации

	2012–2015 гг. (план)
Резервный фонд	Увеличение на 1,9 трлн руб.
Фонд национального благосостояния	Увеличение на 2,8 трлн руб.
Прочие резервы:	
– ЗВР: св. 500 млрд долларов США (≈17 трлн руб.)	
– ПФР: св. 2,5 трлн руб.	
...	

Ведь есть еще и другие резервы! В целом государство уже сейчас имеет финансовые резервы в сумме порядка 20 трлн руб. Дальнейшее накопление крупных избыточных финансовых резервов представляется нецелесообразным. Действительная и надежная защита от кризиса – модернизация экономики.

Кстати, когда мы с Р.С. Гринбергом докладывали о необходимости реального перехода к политике реиндустриализации в Экспертном совете при Председателе Совета Федерации весной этого года, В.И. Матвиенко также в своем комментарии отметила, что «стоит серьезно задуматься над политикой перенакопления бюджетных средств в резервных фондах. Ни для кого не секрет, что нашей экономике уже сегодня жизненно необходимы дешевые, длинные деньги для кредитования, об этом не говорит в последние годы только ленивый».

Еще одним, на самом деле гигантским резервом для финансирования задач реиндустриализации является снижение уровня и структуры налогового льготирования всего и вся, предусмотренного нашей налоговой системой (кроме того, что нужно). По данным Минфина, налоговые льготы обходятся бюджету в 1,8 трлн рублей в год (т.е. почти 3% ВВП, если брать прошлый год). При этом назовите мне значительные льготы для промышленности! Нет таких. Более того, на местах – наоборот, промышленность «стригут» все, кому не лень. Например, буквально на днях ЗАКС Санкт-Петербурга отменил льготу по налогу на имущество промпредприятий, предоставленную ранее в связи с введением в качестве базы для этого налога новой кадастровой стоимости земли, превышающей даже рыночную. Зато льготы

получают самые «бедные» – торговля, нефтегазовики и т.п., вместо того чтобы реально поддержать старт-апы и предприятия в бизнес-инкубаторах, региональных технопарках, инновационных кластерах. Наведение порядка в этой сфере, перераспределение льгот на промсферу – вот где один из важнейших финансовых резервов реиндустриализации экономики.

Еще одно важное направление – формирование адекватной задачи реиндустриализации денежно-кредитной политики. Ситуация, когда стоимость рыночных кредитных ресурсов для ключевых отраслей выше нормы рентабельности, практически исключает кредитование развития промышленности, что является серьезным ограничением возможности реиндустриализации.

Этих позиций придерживаются многие экономисты.

Вот, в частности, мнение академика В.В. Ивантера: «Финансовые ресурсы для инвестиций и развития:

- рационализация использования накопленных резервов государства;
- вовлечение в инвестиционный процесс накопленных резервов энергосырьевого комплекса;
- расширение кредита».

Он справедливо считает, что если будет начато использование этих резервов, уже сам этот факт приведет к немедленному «развороту» в вопросе вывоза капитала и возврату значимых капиталов в Россию, что мультиплицирует инвестиционный процесс.

Таким образом, если принять наши предложения, которые консолидировано отражают предложения существенной части экономистов России, выступающих за реиндустриализацию как особый тип экономической (промышленной) политики, то можно говорить о том, что финансовые и инвестиционные возможности осуществить реиндустриализацию у нас имеются.

Следующий важный аспект касается инноваций.

Сегодня это уже просто критический для страны вопрос. В частности, в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.11.2009 г. говорится: «Для формирования новой экономики, создающей уникальные технологии и инновационные продукты, были приняты лишь отдельные и несистемные ре-

шения. Больше медлить с этим нельзя. Мы должны начать модернизацию и технологическое обновление всей производственной сферы. Это вопрос *выживания* нашей страны в современном мире».

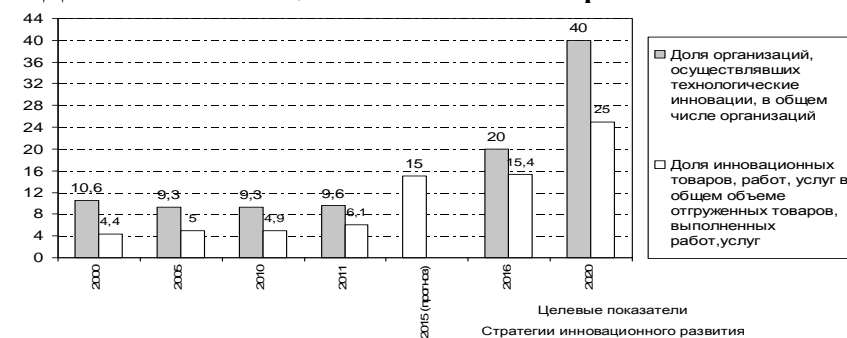
Об успешности модернизации российской экономики на новой технологической основе можно судить по многим показателям. Возьмем, например, долю инновационно-активных предприятий в ее составе и объемы выпускаемой инновационной продукции. Именно на их рост и направлен всем нам известный государственный документ – Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г., в которой выбран сценарий догоняющего развития с элементами лидерства в отдельных сегментах экономики, в которых имеются или могут быть созданы конкурентные преимущества.

Реиндустриализация и инновации

Показатель	2020 г. (к 2010 г.)
Доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации	Увеличение в 4–5 раз
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	Увеличение в 5–7 раз
Доля российских высокотехнологичных товаров в общем объеме их мирового экспорта	Увеличение в 8 раз

Стратегия предлагает нам следующую картину.

Динамика инновационной активности промышленности



Соответственно, возникает вопрос: насколько реален наметаемый в стратегии резкий скачок инновационных показателей?

Чтобы ответить на него, необходимо выявить причины, по которым предпринимаемые на протяжении десятилетия меры не дали результата.

Известно, что активная инновационно-инвестиционная позиция государства служит обязательным условием современной эффективной промышленной политики.

Вместе с тем это *обязательное, но недостаточное условие*. Важно ясно представлять себе пределы возможностей государства в модернизации экономики. И наш собственный, и зарубежный опыт показывает: государство, концентрируя ресурсы под своим контролем на ограниченном числе направлений, способно обеспечить точечные инновационные прорывы, в том числе, как я упомянул выше, в особо значимых областях.

Однако инновационный экономический рост обеспечивают не передовые позиции в отдельных, пусть даже важных и крупных производствах и комплексах, а состояние экономики в целом. Она должна развиваться преимущественно за счет широкого использования технических, технологических, организационно-управленческих и иных нововведений, опираться на новейшее научное знание в соответствующих областях.

А это возможно лишь при условии заинтересованности критической массы предпринимателей, предъявляющих массовый спрос на технологические инновации.

Однако в России пока ни государство, ни бизнес не выполняют своих функций по формированию инновационного спроса. Так, при сопоставимом с любой страной-лидером объеме внутренних затрат государства (в % к ВВП) на исследования и разработки, с которых начинается процесс создания инноваций, затраты российских предпринимателей на эти же цели в разы меньше. В результате у нас и существенно меньший в целом (по сравнению со странами-лидерами) объем средств, направляемых на исследования и разработки.

Научеёмкость и наукоотдача национальных экономик некоторых стран (в 2004 г.)

Страна	ВВП на 1 занятого, тыс. долл.	Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	Текущий индекс конкурентоспособности	Доля высокотехнологичной продукции в экспорте, %	Доля в мировом экспорте высокотехнологичного оборудования, %
США	73,1	2,64	2*	28,2	16,3
Китай	7,2	1,0	46	16,7	4,6
Германия	56,0	2,50	13**	15,3	4,8
Франция	56,5	2,20	27	19,4	3,4
Россия	18,0	1,24	70	3,1	0,2

* В 2006 г. – 6-е место,

** В 2006 г. – 8-е место.

Почему мы имеем такую картину? Каковы здесь главные ограничения?

Я бы отметил два уровня таких проблем, ограничивающих инновационное развитие как один из важнейших аспектов реиндустриализации (в том варианте, о котором мы говорим).

Во-первых, это проблемы на макроуровне:

- высокий уровень утечки научных кадров за рубеж;
- низкий уровень обеспечения охраны интеллектуальной собственности;
- высокая «антиинновационная» стоимость кредита;
- несовершенство системы распределения государственных ресурсов (коррупция, «откаты» и т.п. явления);
- неразвитость системы государственного и трудности частного финансирования проектов.

Не буду их подробно анализировать, они широко известны, и я привожу их здесь для большей полноты рассказа. Гораздо реже анализируются проблемы на микроуровне, на уровне предприятий промышленности. Здесь много интересного. В отличие от многих

коллег, считающих факторы, действующие на этом уровне, не особенно значимыми, наш институт, работающий непосредственно с промпредприятиями, придерживается другой точки зрения. Мы полагаем, что даже при создании идеальной среды на макроуровне мы не сможем интенсифицировать инновационное развитие промышленности без решения таких задач, как отсутствие эффективных инновационных менеджеров, неготовность предприятий к решению инновационных задач, отсутствие опыта инновационной деятельности, неразвитость системы управления на большинстве промпредприятий, отсутствие у них инфраструктуры инновационной деятельности, боязнь рисков внедрения инноваций и т.д.

Есть и другая, общегосударственная сторона этой проблемы – неоптимальность и неразвитость вообще в России инфраструктуры инновационной деятельности, трансфера технологий, механизмов управления интеллектуальной собственностью.

Управление интеллектуальной собственностью (ИС)

Китай	Россия
Стратегия «К инновационной экономике через рынок интеллектуальной собственности» (принята в середине 1990-х гг.)	Начаты работы по формированию механизмов управления интеллектуальной собственностью (ИС) (2010 г.)
Система госуправления: единая – комитеты интеллектуальной собственности (вертикаль – от Пекина до райцентра)	Нет единого госоргана управления и единой политики; управление на федеральном уровне – более 20 министерств и ведомств; в ряде регионов вопросы управления ИС находятся в ведении «экономических», «промышленных» и или «научных» комитетов/департаментов
Количество объектов ИС (в год): до 30 тысяч патентов на 1 муниципалитет	Количество объектов ИС (в год): 44,6 тысяч патентов (в 2011 г.) на всю РФ

В России вопросами интеллектуальной собственности занимаются более 20 министерств и ведомств, при этом единой службы по интеллектуальной собственности как не было, так и нет. Усилия по формированию рыночных отношений в этой сфере несопоставимы с финансовыми вложениями в данное направление. Это – один из стратегических рисков индустриализации.

Еще один аспект: императивом реиндустриализации являются инвестиции в человеческий капитал и проведение активной кадровой политики; приоритетными здесь являются создание и модернизация упомянутых президентом 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г.

Что мы здесь имеем?

Среднесписочная численность занятых в экономике России сократилась за 20 лет (с 1990 года) на 8 млн человек, а в промышленности – на 9,5 млн человек. Наибольшее сокращение произошло в машиностроении, где в 1990 г. было занято 9–10 млн человек, а в настоящее время – меньше 3 млн. Таким образом, при различии ситуации по отраслям число занятых в машиностроении в целом уменьшилось примерно на 7 млн человек, т.е. втрое, и эта тенденция продолжается.

Сокращение промышленно-производственного персонала (ППП) в промышленности и машиностроении

Вид деятельности	1990	1995	2004	Снижение численности ППП, раз
Вся промышленность, млн чел.	21,0	16,0	11,9	1,8
Машиностроение, млн чел.	8,0	4,9	3,2	2,5
В том числе по видам машиностроения, тыс. чел.:				
дизелестроение	68	40	21	3,2
горношахтное и горнорудное машиностроение	75	49	31	2,4
подъемно-транспортное »	86	70	40	2,2
железнодорожное »	153	114	85	1,8

Вид деятельности	1990	1995	2004	Снижение численности ППП, раз
электротехническая промышленность	545	346	252	2,2
химическое и нефтяное машиностроение	280	191	241	1,2
станкостроительная и инструментальная промышленность	279	169	88	3,2
приборостроение	748	388	170	4,4
автомобильная промышленность	814	706	566	1,4
подшипниковая »	113	75	47	2,4
тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	512	280	86	6,0
строительно-дорожное и коммунальное »	163	105	87	1,9
машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов	198	139	73	2,7

Теперь, чтобы обеспечить преобладание высокотехнологичных видов деятельности, в целом по машиностроению в ходе реиндустриализации требуется воссоздать 6–7 млн, но уже новых – высокотехнологичных! – рабочих мест.

Кроме того, по примеру ЕС следует увеличить долю расходов на научные исследования и разработки до 2,5–3% ВВП; в проектных, конструкторских и других подобных организациях это даст еще более миллиона новых рабочих мест. Остальные 17–18 млн рабочих мест должны появиться при переходе на новые технологии в видах деятельности, потребляющих продукцию машиностроения и информационных технологий.

При этом стоит уделить первостепенное значение вопросам кардинального повышения производительности индустриального труда, структуры занятости, роли трудовой миграции, повышению мобильности трудовых ресурсов и т.д., вкладываться

в т.н. человеческий капитал, памятуя о том, что за сегодняшней индустриализацией должна последовать эпоха широкого развития научного знания и резкого возрастания его роли в экономике.

Какие еще риски и ограничения мы можем видеть сейчас?

Их достаточно много; они являются следствием влияния различных эндогенных и экзогенных факторов, проистекают из недостатков нормативной базы реиндустриализации, несоординированности действий институтов развития и т.д.

За неимением времени не буду на них более останавливаться. Отмечу лишь следующее: реиндустриализация в том виде, как мы это себе представляем, возможна только в **модернизированной институциональной среде, поощряющей создание** продукта и развитие производства, лояльной к индустрии и бизнесу. Большинство экспертов уверены в том, что именно плохая институциональная среда выступает сейчас основным ограничителем экономического роста в России. Эффект от институциональных изменений сопоставим или превышает возможные эффекты от мер фискального и монетарного стимулирования.

Вопрос важный и даже, я бы сказал болезненный, особенно в свете мер по ужесточению работы с предпринимательским сообществом, с бизнесом в целом, которые сейчас активно продвигаются.

По поводу нашего (Института нового индустриального развития и Института экономики РАН) доклада в Совете Федерации СФ РФ в «РБК» была информация. И там сказано, что мы, «старые экономисты», представители старшего поколения, некие ретрограды, ратуем за повышение роли государства в экономике и не обращаем внимания на такие вещи, как институциональное переустройство государства и т.д.

Уважаемые коллеги, хочу в противовес тому, что там было сказано, заявить, что, конечно, мы тоже прекрасно понимаем: неэкономические факторы также колоссально влияют и на экономику России, и, соответственно, на политику и практику реиндустриализации. Может быть, не меньше, а может быть, и больше в какой-то степени.

Подчеркну: само по себе увеличение объемов инвестиций до необходимых масштабов – это еще полдела. В первую голову – необходимо изменение мотивации предпринимателей в отношении инвестирования в реиндустриализацию.

И здесь наиболее важно добиться изменения характера присвоения результата экономической деятельности.

Сегодня мы можем говорить об основной беде – о рейдерстве в разных его ипостасях, суть которого – в отъеме у предпринимателя результата его деятельности, в несправедливом характере присвоения этого результата: доходов от бизнеса – в процессе бизнеса, самого бизнеса – если он успешен, надежд человека, в конце концов.

Вот если в процессе модернизации нашего общества нам удастся эту институциональную проблему решить, «обуздать», если предприниматель будет уверен – еще раз подчеркну – в своем будущем, он, наш предприниматель, и станет тогда – и только тогда! – развивать, вкладывать и оставлять результаты своего дела потомкам, обществу – здесь, а не так сказать, за бугром. Вот тогда будут и инвестиции, и инновации. Это, говоря языком математики, базовое из набора необходимых и достаточных условий. Предприниматель – основная движущая сила модернизации, и главная задача государства и общества – позитивное мотивирование его деятельности.

Я бы настаивал на такой формуле: будет интерес предпринимателя в осуществлении своей деятельности здесь, у нас, на нашей, российской земле – состоится у нас и модернизация экономики.

Стоит также упомянуть и о необходимости защиты прав и других участников процесса – менеджмента, работников, потребителей и т.д.

В этом – колоссальные наши возможности не только в осуществлении реиндустриализации, но и в развитии нашей экономики в целом. Но в этом же – в случае консервации или – тем паче! – ужесточения для предпринимательства нынешней институциональной среды – и главное, на наш взгляд, системное ограничение.

Спасибо за внимание и терпение!

НЕКОТОРЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ О РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ



Г.Х. ПОПОВ,
*президент ВЭО России,
президент Международного
Союза экономистов, президент
Международного университета
в Москве, президент, почетный
академик Международной
Академии менеджмента,
академик РАН, д.э.н., профессор*

Я думаю, что Сергей Дмитриевич сделал исключительно содержательный, актуальный и блестяще подготовленный доклад. И он дает огромную почву для самых различных объяснений и обсуждений.

Я хочу поставить главный вопрос, на мой взгляд. В основе доклада лежит идея того, что содержание реиндустриализации более или менее стабильное. Между тем, именно этот вопрос меня больше всего и интересует. Я беру послевоенную реиндустриализацию, сталинскую. Это была направленная на военные цели перестройка промышленности. Вторая – восстановление промышленности, опять-таки абсолютно военная. Третья – ввозили технику из Германии, ввозили старую технику. Вместо того чтобы заставить немцев делать новые машины, демонтировали их заводы и ввозили сюда. Это все сочеталось с игнорированием сельского хозяйства и невниманием к нему. Это все сочеталось с относительным замораживанием, практическим отсутствием жилищного строительства и т.д. Ясно, что такая реиндустриализация имела бы смысл только в одном случае – если мы через 2–3 года начинаем мировую войну. Тогда все нормально,

все логично. Если этот пункт снять, то дальше все становится бессмысленным.

При Хрущеве, при Брежневе к тому, что делал Сталин, добавили заботу о сельском хозяйстве, добавили заботу о жилищном строительстве, добавили определенные усилия по повышению зарплат. В итоге получилось некое противоречивое сочетание, которое не имело будущего, потому что оно не могло взаимно сочетаться.

Поэтому я хочу сказать об основной проблеме, которую я сейчас вижу. Все показывает, что если мы принципиально не изменим исходную установку, то мы столкнемся с очень серьезными трудностями. Я думаю, что необходимо думать об изменении узла. Этот узел должен состоять, на мой взгляд, в том, чтобы перейти от развития машиностроения и вообще промышленности к развитию научно-технических отраслей, которые способны дать новые идеи. То есть я возвращаюсь к тому, что я однажды здесь уже говорил: я думаю, что у России есть будущее, если она все свои деньги бросит на формирование нового научного сектора, нового прикладного сектора. Здесь она будет вне конкуренции, здесь она будет иметь спрос на мировых рынках, здесь за ней будет бегать все те, кто будут пытаться вести реорганизацию как раз путем модернизации промышленности.

Я понимаю, что это совершенно иная постановка вопроса, потому что наука, как вы знаете, и культура, и образование являются теми сферами, о которых я в своем вступительном слове говорил, которые совершенно не затронуты реформами, которые оказались вне нашей реформаторской деятельности и живут по советским режимам и законам. Поэтому я здесь вижу гигантское противоречие. Бросим деньги на промышленность – выяснится, что мы не можем осуществить технический прогресс, а в техническом прогрессе мы не имеем структур, способных его реализовать.

Спасибо.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ



Ю.В. ЯКУТИН,

член Координационного совета МСЭ, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», председатель Совета директоров группы компаний ЗАО ИД «Экономическая газета», научный редактор русской классической библиотеки «Экономика и духовность», вице-президент ВЭО России, президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования, член Президиума, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный деятель науки РФ, д.э.н., профессор

В чрезвычайно интересном, насыщенном и теоретическими положениями, и прикладными выводами докладе директора Института нового индустриального развития Сергея Дмитриевича Бодрунова охвачены практически все, хотя бы и тезисно, ключевые вопросы обсуждаемой нами сегодня темы. И это очень важно для продвижения вперед в широко развернувшейся в научных кругах дискуссии о содержании и путях осуществления ставшей поистине первоочередной для экономической политики государства задачи реиндустриализации страны. В докладе дан глубокий анализ и самого этого явления, и вызываемых им социально-экономических условий, а также возможностей и ограничений. Совершенно справедлив и весьма актуален вывод о необходимости перехода к новой модели экономического развития, которая не может ограничиваться восстановлением тех или

иных мощностей индустриального потенциала, утраченных в предшествующий период, а должна определяться требованиями запуска модели нового индустриального развития, обеспечивающей инновационную модернизацию экономики страны.

Докладчик убедительно обосновал многое-многое из того, что мне хотелось здесь обозначить. Хочу подчеркнуть, что модернизационной нацеленностью новой модели экономического роста должен быть обусловлен ее системный, комплексный характер. А президент ВЭО России Гавриил Харитонович Попов в своем выступлении поставил вопрос о том, как важно при проведении комплекса реформ по модернизации страны стремиться к тому, чтобы они не растягивались, более или менее одновременно затронули все сферы экономики, не задерживались на каких-то ее отдельных секторах. Действительно, у нас образование, культура, здравоохранение, наука, спорт все еще во многом живут по социалистическим схемам, в них мало задействованы частный капитал и частные инициативы. А потому необходим второй этап реформ по утверждению рыночной экономики, иначе недореформированная ее сфера погубит уже проведенные экономические преобразования.

Но прежде чем продолжить теоретические рассуждения этого плана, хотелось бы сначала проиллюстрировать их своими воспоминаниями о событиях, хотя и относящихся уже к истории становления демократической России, но остающихся для нас весьма актуальными, если оценивать их с точки зрения столь необходимой для нас инновационной модернизации.

Вы помните, наверное, что в выборной президентской кампании 1996 года одним из основных кандидатов наряду с Б.Н. Ельциным и Г.А. Зюгановым был генерал А.И. Лебедь. Так вот, сижу я как-то у себя на даче и смотрю телевизионные новости о предвыборной борьбе за кресло президента. Идет сообщение об интервью Александра Ивановича Лебеда. Журналист спрашивает его: «Где можно прочитать вашу экономическую программу? Интересно было бы с ней познакомиться, понять, как военный человек представляет болевые точки нашей экономики». Меня прямо-таки поразил ответ Лебеда, прозвучавший

присущим ему уверенным генеральским тоном: «Читайте мою программу в «Экономике и жизни». Но я-то, главный редактор этой газеты, ничего о том не знаю. Начинаю просматривать подшивку наших газет и не нахожу такой публикации, а мне уже звонят и спрашивают: «Ты что такое печатаешь, против администрации действующего президента, что ли, идешь?» Начинаю выяснять. Оказывается, экономическая программа Лебеда была опубликована в одном из наших региональных изданий (а тогда у нас их было более пятидесяти) – в «ЭЖ-Сибирь». И получилось так, что эта программа сильно повлияла на тираж не только этого издания, но и на тираж основной нашей газеты в том регионе, – они резко выросли. За такой неожиданный успех мне хотелось отблагодарить Александра Ивановича, и, когда он был уже губернатором Красноярского края, я ему позвонил и предложил дальнейшее сотрудничество – провести, например, какой-либо конкурс. Он мне сразу ответил: «Хорошо, давайте проведем с администрацией Красноярского края конкурс читательских проектов «Экономическое возрождение Сибири», только я буду председателем жюри». Договорились об этом, я стал сопредседателем. Весной 1998 года мы встретились в Красноярске на подведении итогов конкурса. Интересных проектов было много, особенно запомнилась победившая в одной из номинаций работа об организации авиаперелетов из Индии в США через Северный полюс и о переустройстве для этого Красноярского авиационного узла, из которого предполагалось сделать международный аэропорт-хаб. Сначала удивила очень активная поддержка А.И. Лебедем этого проекта, но потом многие специалисты подтверждали его экономическую целесообразность, хотя для его реализации нужно было обеспечить надежную охрану расположенных вокруг Красноярска оборонных предприятий и комплексов их защиты, мешавших строительству. Конкурс мне очень понравился, и наша редакция решила проводить такие конкурсы и с другими региональными газетами. Идею эту поддержали, и мы получили массу замечательных проектов практически во всех регионах страны. Так, в Ростовской области победила работа,

посвященная очистке воды с помощью пористой глины, которая в избытке имеется в регионе, можно было экономически выгодно превратить достаточно грязную воду в питьевую. Не все из предложенного затем было реализовано. Позднее я узнал, что организатор проекта по преобразованию в Красноярске аэропорта переехал в Индию и трудится там. Но эту задачу современная техника позволяла решить. Инвестора, однако, не нашлось. Ученый, проект которого победил в Ростове-на-Дону, потом также уехал из России и сейчас работает в Англии.

Вспоминаю об этом потому, что наши конкурсы еще раз убедительно показали, что новаторские идеи в России есть, их авторов нужно только поддержать, «продавливать» новшества через возможные препоны, иначе проекты наших специалистов либо устаревают, либо реализуются в других странах. Но ничего этого мы в те годы не сделали, «мозги» страны утекли за рубеж, идеи не были востребованы. То же самое произошло ведь с нобелевскими лауреатами, придумавшими наноматериал графен, это ведь наши специалисты, которые уехали за рубеж. О какой же масштабной реиндустриализации экономики мы можем говорить, когда мы еще не научились ценить и стимулировать отечественных носителей инновационных идей для этой самой реиндустриализации? В этом наша беда. Самое главное в реиндустриализации, которая является лишь частью общей проблемы модернизации страны, – это поддержка ученых, инженеров, предпринимателей с новыми идеями, предложениями по организации новых производств, созданию конкурентных на мировом рынке продуктов.

Наше обсуждение идет в Каминном зале Вольного экономического общества России, где размещена портретная галерея всех его президентов. Так вот, проблемы модернизации, обновления и экономики, всего жизнеустройства страны решались в работах многих президентов ВЭО. Хотелось бы напомнить о предложении Н.С. Мордвинова, бывшего в 20–40-х годах XIX века президентом ВЭО.

Еще в 1801 году он предложил удивительный по грандиозности проект Трудопоощрительного банка, средства на деятель-

ность которого выделялись бы государством. Цель банка – «поощрять и возбуждать охоту к трудолюбию как к источнику, из которого проистекает богатство, изобилие и благоденствие народное». Предусматривалось пять отделений банка: земледелия, скотоводства, рукоделия, рудокопства и рыболовства. Чтобы получить ссуду, нужно было указать «место и характер предприятия, смету расходов и размер ожидаемой прибыли». Были предусмотрены значительные льготы заемщикам в зависимости от важности того или иного предприятия. Банк, к примеру, несколько лет вообще мог не брать процентов, а процентная ставка зависела от пользы предприятия для государства. Ссуды предполагалось выдавать под залог недвижимого имущества, но допускалось, что «и без имений знающим и способным людям можно предоставлять ссуду».

Правление банка обязано было готовить хороших хозяев, выписывать из-за границы скот, инструменты, семена, книги, предоставлять заемщикам квалифицированных специалистов, создать собственную библиотеку и типографию. При банке предусматривалась служба, которая вела бы «переписку с местными администрациями», посылала бы на места своих инспекторов собирать «сведения о новых изобретениях, дабы оные повсюду сделались известными». Шесть человек должны были бы постоянно проживать в Англии «для научения лучшим способам хозяйствования». Трудопоощрительный банк должен был находиться в ведении государя, он согласился с уставом банка, подписал его и передал на дальнейшее рассмотрение соответствующим службам, которые заволокнули дело, и проект не был реализован. Но как актуальны и ныне многие предложения Мордвинова!

В истории России мы знаем несколько успешных модернизаций, и главный вывод из их анализа заключается в том, что они не ограничивались одной какой-то сферой, а охватывали и политическую систему, и образование, и культуру, и правовые отношения, и военное устройство. Возьмем модернизацию XVI века Ивана Грозного, когда он взялся за обновление политических институтов, ограничил власть боярства. По сути

дела, он первый проложил дорогу к земству, местному самоуправлению, в результате чего страна получила новую площадку для экономического роста. То есть этот момент политической модернизации усилил факторы экономического роста.

Вторая, еще более мощная модернизация страны была при Петре I. Тут и политические, и экономические, и социальные институты заработали по-новому, модернизация коснулась не только основных отраслей экономики, но и всех ее секторов, господствующей элиты, сословий. Третьей модернизацией мы обязаны Александру II, который начал с освобождения крепостных крестьян, но провел также судебную, университетскую, земскую реформы. Это была успешная, но во многом не доведенная до конца модернизация. Ну и, конечно, сталинская модернизация, создание мощной индустрии, колхозного строя, развитие образования, науки, культуры.

Что общего у этих модернизаций? Все они не ограничивались промышленной политикой, экономикой, решались и другие проблемы страны в комплексе. Ставилась задача не просто вложить деньги в создание нового завода и получить новую готовую продукцию, а рассматривались все связанные с этим вопросы – политические, правовые, социальные. Так вот, сегодня, говоря о нашей реиндустриализации, мы должны также комплексно подходить к этому процессу и рассматривать реиндустриализацию как фрагмент хотя и важный, но всего лишь как часть более общей политики модернизации страны, ее политического, экономического и социального устройства. Только при таком подходе она даст ожидаемые результаты.

Нужно также найти то основное звено, ухватившись за которое, можно решить всю цепочку поставленных задач. Пример такого подхода дал нам В.И. Ленин, который закладывал основы перехода к новой экономической политике в разрушенной в ходе Первой мировой войны, а затем и Гражданской войны экономике страны. Вроде бы надо было прежде всего восстанавливать промышленность, поднимать сельское хозяйство, а Ленин говорил, что торговля – вот то звено, ухватившись за которое, мы вытащим всю цепь с нависшими на ней проблемами.

Где же сейчас то основное звено, ухватившись за которое, мы вытащим всю цепь? Я считаю, что это звено – всемерное развитие человеческого капитала, связанное с опережающим развитием интеллектуального и творческого потенциала, профессиональных навыков работников. Какой бы проект мы ни задумали, сколько бы денег в нашей стране ни было бы, но если не будет творческих инженеров, высококвалифицированных рабочих, осуществить этот проект мы не сможем. А у нас сегодня нет стройной системы подготовки кадров, современного профессионально-технического обучения рабочих, среднего технического образования специалистов и высшего образования. Во всех отраслях не хватает высококвалифицированных молодых рабочих, техников, инженеров, специалистов своего дела, которые могут сразу после окончания учебы приступить к самостоятельной и ответственной работе. Надо развивать систему профессионального образования, восстанавливать фабрично-заводские училища, профессионально-технические училища, колледжи, технические университеты. Именно такие специалисты после окончания учебы смогут развивать малый и средний бизнес, новые производства. Но этим специалистам-новаторам нужна поддержка. Если они придут с проектом создания своего предприятия, государство должно им предоставить налоговые льготы, сделать доступными финансовые ресурсы через кредиты, госгарантии, инвестиционные фонды, банки развития с государственным участием. Нужны как раз те трудопоощрительные банки, которые были придуманы и предложены еще Н.С. Мордвиновым. Такие банки дали бы возможность инициативным умельцам проявлять себя в науке, на производстве. Тогда они не поедут за границу, а будут создавать свое дело у нас. Частная творческая инициатива при необходимой поддержке властей реализуется гораздо быстрее обставленных бюрократическими препонами указаний чиновников.

Таким образом, решая проблемы реиндустриализации, мы должны подходить к ним с позиций комплексной модернизации всех политических, экономических, социальных институтов. Это во-первых. Во-вторых, вкладывать средства нужно прежде

всего в развитие человеческого капитала, подготовку высоко-профессиональных специалистов, воспитание и образование активных ученых, изобретателей, новаторов. Здесь очень много нерешенных вопросов. Трудности начинаются с устройства детей в детский сад, хорошую школу, спортивную секцию, технические кружки. Везде приходится платить, везде требуют деньги. И все инициативы нашего Правительства и Госдумы в этой сфере ведут к тому, что все больше коммерческих «одежек и застежек» «нацепляют» на школьную и студенческую форму.

Академик С.Ю. Глазьев выступил с предложением развивать не догоняющую, а опережающую экономику, прорывные проекты и отрасли, образующие ядро шестого технологического уклада. Если провалятся десять проектов, а один все же получится, то это уже хорошо. Ни один проект не погибнет напрасно, даже неудачные проекты становятся уроком для последующих предпринимателей.

Тема новой индустриализации для нас не нова, она возникла еще в 1990-х годах, когда стал разрушаться промышленный каркас бывшего Советского Союза и начали говорить о необходимости активной промышленной политики. Тогда она не пошла: какая там активная промышленная политика, когда нужно было проводить приватизацию, строить институты хозяйствования в условиях конкуренции, диктата рынка! Когда в 2000-х годах В.В. Путин стал премьер-министром, стали говорить о новой индустриализации. Затем заговорили об экономике знаний, постиндустриальном обществе, информатизации, зеленой экономике, инновационной экономике модернизации. Сейчас уже говорим о реиндустриализации. Но дело не в этих едва успевающих за экономической модой терминах, а в смысле происходящих в экономике перемен. Реиндустриализация отнюдь не означает возвращение к старому облику производства, технологии создали возможность формирования на их базе нового поколения производств, позволяют быстро проектировать сложные изделия, обеспечивая незатратную их адаптацию к требованиям заказчиков, гибко менять параметры устройств и производить индивидуализированные образцы. Хотел бы тут сказать

о том, как представляет себе содержание реиндустриализации наша современная наука. С публикациями на данную тему выступает много современных экономистов, идут дискуссии в ведущих экономических журналах. Мнения разные, однако далеко не все полагают, что самое главное – это вкладывание средств в человеческий капитал и реформирование всех институтов, которые развивают творческие способности личности, стимулируют творческую реализацию способностей накопленного человеческого капитала. Нужно активизировать все институты, обеспечивающие необходимую экономическую свободу творчества. В этом вопросе, слава богу, мы еще не проиграли в мировой гонке, у нас гораздо выше средний образовательный уровень населения, русский человек творчески открыт, заинтересован в освоении научных и технических достижений. Нельзя бить ему по рукам, ограничивать его творческие и предпринимательские начинания. Для таких активных специалистов в науке, технике, бизнесе должна быть государственная поддержка. Тогда мы проведем и индустриализацию, и реиндустриализацию, совершив рывок в шестой технологический уклад. В готовящемся послании президента страны Федеральному Собранию об этом сказано очень хорошо.

Выступавшие на нашем заседании поставили актуальные вопросы об источниках средств для реиндустриализации и о том, кто воспользуется ее плодами. Почему в свое время Соединенные Штаты, Германия и другие государства стали перекидывать в третьи страны предприятия традиционных промышленных отраслей, а теперь возвращают их себе? Ответ прост: вся рыночная экономика построена на извлечении прибыли, это ее и двигает. А когда стали ускоренно развиваться финансовая сфера, спекулятивный капитал, предприниматели создали такие новые финансовые институты, предложили такие новые финансовые инструменты, которые начали приносить гораздо более весомый доход, чем прежние, скажем, металлургические предприятия. Была создана настолько мощная и разветвленная система финансового капитала, что она позволила получать сверхприбыли, эксплуатировать чуть ли не целые континенты с помощью фи-

нансовых капиталов и за счет финансового обслуживания промышленных предприятий. Изменились источники, а не получатели монопольной прибыли. Но после начавшегося в 2008 году финансового кризиса, когда финансовый капитал, как говорится, просел, появилась необходимость отыскания новых источников прибыли. Оказалось, что для этого ныне есть и новые технологии, и новые промышленные производства. Поэтому стало выгоднее возвращать промышленные отрасли на их историческую родину, чем обеспечивать социальную подушку населению эксплуатируемых стран. С точки зрения рыночной экономики здесь все очень точно и хорошо взвешено, промышленный и финансовый капитал опять отлично взаимодействуют. А для нас вывод из этого заключается в том, что политику реиндустриализации мы сможем успешно провести, только создав работающие собственные финансовые институты, чтобы полученные прибыли и капиталы не утекали в офшоры. Плоды реиндустриализации должны оставаться в стране. Сейчас Россия – в известном смысле сырьевой и кадровый придаток мира, и нельзя допустить, чтобы наша промышленность также стала объектом подобной эксплуатации.

В ходе нашего обсуждения был поднят вопрос о том, что финансовые источники реиндустриализации могут пополняться из фонда национального благосостояния. Упоминалось, что в период финансового кризиса 2008 года почти что треть таких резервных средств была изъята и пошла на поддержку финансовой сферы, в основном системообразующих банков. У них имелось много иностранных займов, которые были предоставлены под реальные отечественные производства. Когда же встал вопрос о погашении кредитов, то эти производства при отсутствии средств могли стать иностранной собственностью. Банки довольно успешно вышли с помощью государства из этой трудной ситуации. И финансовая сфера, и предприятия не рухнули, не поломались. Важно, однако, не только это. По сути, никто не заметил, что треть резервных средств – 220 млрд долларов – хотя и была изъята из замороженных фондов, но страна от этого ничего не потеряла. Поэтому закономерны вопросы: рациональ-

но ли хранить деньги в огромных в объемах таких фондах, каким должен быть их неснижаемый размер и как расходовать излишки? Может быть, стоит их «раскассировать», как предлагают некоторые экономисты, пустить средства на социально важные проекты, строительство автодорог, освоение Сибири?

Министерство финансов РФ решительно выступает против таких предложений. Но все же представляется необходимым использовать эти средства для промышленного подъема, создания современной инфраструктуры, модернизации и реиндустриализации, развития человеческого капитала. Пусть средства будут предоставлены государственно-частным партнерствам, корпорациям, которые будут контролироваться банками с государственным участием, наподобие мордвиновских трудопоощрительных банков. Если все это поможет развитию малого и среднего бизнеса, поможет молодым специалистам реализовывать себя, создавать новые производства и организовывать новые рабочие места, производить новую продукцию, то можно будет надеяться, что реиндустриализация состоялась. Чтобы появились ее плоды, нужна активная созидательная работа, которой пока не видно. В качестве первых шагов на этом пути хотелось бы видеть и результаты нашего сегодняшнего заседания.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ



А.Д. НЕКИПЕЛОВ,
*директор Московской школы
 экономики Московского
 государственного университета
 имени М.В. Ломоносова, председатель
 совета директоров ОАО
 «НК «Роснефть», академик РАН,
 д.э.н., профессор*

Спасибо большое. Считаю, что Сергей Дмитриевич представил замечательный доклад. Не буду далее подробно развивать это утверждение: просто времени нет. Скажу лишь, что это совершенно искренняя оценка, а не красивый оборот речи.

Теперь – о некоторых возникших у меня соображениях в связи с докладом.

Первое из них касается структуры экономики. Давайте на секунду отвлечемся от нашей страны, а просто подумаем о том, что такое современная экономика, какие отрасли, производства должны быть в ней представлены. Нужна финансовая система? Нужна. Промышленность и сельское хозяйство нужны? Нужны. Новые, основанные на других принципах, на других технологиях, но они нужны. Добывающая промышленность нужна? Конечно, нужна, ведь иначе просто невозможно функционирование других отраслей. Но тогда возникает вопрос: каким мы видим место России в мировой экономической системе, на чем нам следует специализироваться?

Сергей Дмитриевич ссылаясь на процесс деиндустриализации, имевший место в Соединенных Штатах. Такой процесс

действительно происходил, только я думаю, его природа была иной, чем в России. В Соединенных Штатах традиционное промышленное производство, как, впрочем, и в Великобритании, вытеснялось, в частности, в связи бурным развитием такой высокотехнологической области экономики, какой стал в последние десятилетия финансовый сектор. Такое развитие событий представлялось совершенно разумным: ведь предоставление ультрасовременных, приспособленных к требованиям инвесторов финансовых услуг позволяло этим странам получать огромные доходы, привлекать к себе крупные ресурсы со всего мира. Именно в таких условиях и появилась возможность перевести традиционные производства (не теряя, кстати, контроля над ними) в другие страны. Правда, после мирового финансово-экономического кризиса 2007–2010 гг. стал в полной мере ясен и масштаб рисков, с которыми была сопряжена такая политика. Кризис нанес особенно сильный удар по финансовой индустрии, а потому и по странам, которые сделали ставку на его форсированное развитие.

Во время кризиса (кажется, в 2008 г.) мы с Русланом Семеновичем Гринбергом принимали участие в небольшой конференции в Италии. В своем выступлении проф. Джеймс Гэлбрейт (кстати, сын знаменитого Джона Кеннета Гэлбрейта), улыбнувшись, сказал примерно следующее: «Причина кризиса понятна: приехали на Уолл-Стрит российские физики и математики, насочиняли массу чрезвычайно сложных моделей, стали внедрять – и вот результат!»

Конечно, Джеймс пошутил, но, как и в любой хорошей шутке, в его словах была серьезная доля истины. Дело в том, что представители естественных наук, особенно широко представленные в финансовой инженерии, зачастую распространяют на социальную сферу свое отношение к предмету исследования, которое сформировано в естественных науках. Они рассматривают количественные показатели, касающиеся состояния дел на финансовых рынках, как «природную реальность» и строят на их основе абсолютно корректные, с математической точки зрения, модели. Проблема однако, в том (и на это обращал внима-

ние еще Дж. М. Кейнс), что и фондовый рынок, и другие финансовые рынки отнюдь не являются идеальными барометрами экономики. Инвестор, принимающий решение о вложении своих средств, думает не столько о том, является ли соответствующий актив объективно наилучшим, сколько о том, как будет изменяться его стоимость под влиянием представлений других участников рынка.

Дж. М. Кейнс для иллюстрации этой особенности финансовой сферы придумал замечательный пример. Представьте, что во время конкурса красоты проводится еще один конкурс, победителем которого становится тот из его участников, чье мнение о наиболее красивой девушке совпадет с мнением жюри. Несложно понять, что каждый из участников этого второго конкурса будет делать выбор, ориентируясь не на свое представление о женской красоте, а на свое представление о том, какая девушка понравится членам жюри. Примерно то же самое происходит и на финансовых рынках. И поэтому его показатели отражают не только объективную реальность, но и массу всяких догадок, переживаний и даже фобий инвесторов. Именно это обстоятельство, как мне кажется, и приводит к тому, что финансовые инновации, основанные на сложных математических конструкциях, подчас превращаются из инструментов снижения рисков в проводники финансовых катастроф.

В российском случае процесс деиндустриализации имел иной характер: в ходе рыночной трансформации мы просто потеряли высокотехнологичные виды производств. Конечно, эти производства формировались в условиях плановой советской системы и нуждались в реструктуризации в соответствии с условиями рыночной экономики. Но произошла-то не адаптация к новым условиям, а деградация или даже полное исчезновение.

На прошлой неделе я посетил в Вологде одно из действительно современных малых предприятий. На нем работают всего 80 человек, причем, как подчеркивал директор предприятия (и я это видел собственными глазами), «результат практически не зависит от работника. Его задача – положить лист металла на

стол станка, а все остальное происходит без участия человека до того момента, когда нужно будет переложить деталь на другой станок. Конечный продукт характеризуется исключительной точностью размеров». Все замечательно, кроме одного: российских станков на этом предприятии нет ни одного. Но есть станки с Тайваня, из Германии, из Канады, из скандинавских государств. Так неужели все эти страны – производители станков – «отстали от хода истории», а не производящая современных станков Россия находится в авангарде постиндустриального развития? Нет, конечно, они занимаются чрезвычайно важным делом, в котором мы, к сожалению, полностью утратили позиции.

Второе соображение касается так называемого ресурсного проклятья. Сегодня рассуждения на этот счет вошли в моду, с их помощью пытаются обосновать чуть ли не все наши экономические неурядицы. Но, на мой взгляд, это просто какая-то нелепость. Попробуйте под этим углом зрения оценить те колоссальные усилия, которые Соединенные Штаты в последние годы предприняли и благодаря которым достигли фантастических результатов в плане добычи сланцевого газа. Неужели их целью было ощутить это «проклятье» на себе? Разве может функционировать экономика без сырья и энергоносителей? И разве имеет право на существование экономическая система, в которой производство важного для всех продукта становится основной для огромных проблем? Вообще концепция ресурсного проклятья сродни теории о вреде высоких доходов: дескать, чем больше доход, тем меньше хочется работать. Конечно, такие случаи в жизни встречаются, но экономическая теория не случайно строится на совершенно иных основаниях.

Нефть не относится к тем продуктам, которые революционизируют производство. Сегодня нефть по своему химическому составу не отличается от той, которая была сто лет назад. Но ведь в добыче нефти, в переработке нефти используются самые современные технологии, это высокотехнологичные виды деятельности. Бесконечные стенания о «топливно-сырьевой игле» никуда, кроме тупика, привести не могут. Не от «иглы» надо из-

бавляться, не от доходов от нефти, а от неэффективного распоряжения получаемыми «от иглы» доходами. Хорошо, конечно, что природную ренту начали собирать, а то ведь в 90-х гг. нередкими были высказывания, представляющие изъятие ренты собственником ресурса как грабёж производителя. Но что мы дальше с ней делаем? Мы ее дальше загоняем в те самые фонды, о которых говорил Сергей Дмитриевич. Все попытки предложить механизмы (в том числе действующие на абсолютно конкурентных, рыночных основах) использования этих средств для импорта современных технологий оборудования, увязанный с задачами модернизации экономики, остаются гласом вопиющего в пустыне и рассматриваются как покушение на макроэкономическую стабильность. Мы все время слышим, что резервы – это страховка от новых кризисов, и чем они (резервы) больше, тем лучше. И никак не получается убедить лиц, принимающих решения, что согласно экономической науке излишние резервы – синоним потерь. Не удастся также донести мысль о том, что резервы – не единственная страховка от кризиса; в долгосрочном плане значительно более надежной является страховка, связанная с избавлением от односторонней зависимости от рынка нескольких топливно-сырьевых товаров.

Конечно, определить оптимальный уровень необходимых резервов не так-то просто. Действовать нужно с определенной осторожностью, с «запасом». Думаю, что излишек в 50–100 миллиардов долларов был бы для начала вполне приемлем.

Давайте посмотрим, что происходило во время кризиса. Страна в течение полугода – с августа 2008 по февраль 2009 г. – израсходовала 200 миллиардов долларов из валютных резервов. 200 миллиардов долларов в тот момент, когда нефть стоила примерно 40 долларов за баррель, представляли стоимость свыше 800 миллионов тонн нефти. А это почти полтора года добычи нефти в России. Не ставлю под сомнение необходимость этих расходов в рамках проводившейся антикризисной политики: краха банковской системы допускать было никак нельзя. Но колоссальная сумма в 200 миллиардов долларов составляла лишь треть тех резервов, которые были у страны перед самым

началом кризиса. Разве только этот факт не свидетельствует об избыточности накопленных страной валютных резервов?

Мой общий вывод сводится к следующему. Задача реиндустриализации российской экономики чрезвычайно важна, но ее (и об этом Сергей Дмитриевич говорил) нельзя решить, не меняя очень многие стороны экономической политики.

Спасибо.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА



Р.С. ГРИНБЕРГ,
*вице-президент ВЭО России,
директор Института
экономики РАН, вице-президент,
академик Международной Академии
менеджмента, член-корреспондент
РАН, д.э.н., профессор*

Сегодня мы находимся перед выбором: продолжить сползание в зону «технологического захолустья» или же совершить резкий рывок к новой индустриализации. Существуют различные представления о том, как это надо делать.

В правительстве, к сожалению, преобладает мнение, что все дело в устойчивости денег и инвестиционном климате. Это неверно. Сторонники макроэкономической стабильности, или, простым языком, низкой инфляции, постоянно призывают к тому, что она не должна превышать 3–4%. Тогда будто бы понизится стоимость кредита, начнется долгосрочное кредитование и будет инвестиционный бум. Однако низкая инфляция – хоть и значимый, но не решающий фактор для того, чтобы новая промышленная политика началась на практике. Сегодня нет недостатка в финансовых ресурсах. И дело не только в том, что деньги дороги. Просто и кредитор, и заемщик боятся, что средства, потраченные на производство, не дадут желаемого результата: изготовленные товары не найдут сбыта.

Для России в силу целого ряда исторически сложившихся геополитических обстоятельств курс на реиндустриализацию

необходим еще и потому, что она не может уклониться от статуса одного из мировых полюсов влияния. Утрата такого статуса неизбежно ставит под вопрос само существование страны в ее современных границах.

Принято считать, что главная проблема нашей экономики – это гипертрофированные масштабы топливно-сырьевого сектора. Это ошибка. Все дело в технологической недоразвитости перерабатывающих отраслей. В ходе трансформационной рецессии 1990-х гг. спад в перерабатывающем секторе был гораздо более существенным, чем в добывающем. Несмотря на последующий рост, к 2008 г. отставание перерабатывающих производств составляло 17% по сравнению с 1998 г. и еще больше увеличилось во время кризиса 2009 г. По итогам 2012 г. выпуск продукции обрабатывающих отраслей в стране был на 13% меньше, чем в 1991 г. Уже один этот факт свидетельствует о сохраняющемся отставании промышленного производства в целом.

Как правило, состояние перерабатывающего сектора зависит от уровня развития машиностроения, определяющего развитость промышленности в целом. Машиностроение служит ядром развития многих других секторов хозяйства, включая электронную промышленность, которая обеспечивает функционирование так называемой информационной экономики.

Таблица 1

Доля производства машин и оборудования* в структуре обрабатывающих производств

Страна	Год	Доля машин и оборудования, %
Россия**	2011	21,5
США	2007	32,5
Германия	2008	42,8
Великобритания	2007	29,8
Франция	2008	27,9
Япония	2007	44,4
Бразилия	2007	26,9
Китай	2009	33,6

* Включая производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования.

** По показателю «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами».

Таблица 2

Производство металлорежущих станков, шт.

Тип станков	Сверлильные и фрезерные			Токарные*		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Россия	2 826	2 408	811	1 360	1 412	515
Германия	15 721	45 370		6 574	23 342	
США**	9 246	8 139		6 210	7 416	
Япония	16 544	14 311		27 761	26 998	6 691
Бразилия	9 127	11 799		13 344	5 429	

* Автоматические и неавтоматические.

** Отгрузка (исключая станки стоимостью до 3025 долларов).

Отставание станкостроения неизбежно влечет за собой физическое и моральное старение производственной технологической базы (табл. 3).

Таблица 3

Возрастные характеристики производственного оборудования

Сектор экономики	Технологическое оборудование	
	Возраст	Доля, %
Реальный сектор	16–35 лет	~ 80%
Машиностроение	> 25 лет	> 50%

Важно отметить, что из-за отставания машиностроительных отраслей Россия, являясь одним из ведущих производителей энергоресурсов в мире, далека от лидерства в сфере производства передового технологического оборудования для разведки,

добычи и переработки нефтегазовых ресурсов, а также других сырьевых товаров. Страна демонстрирует довольно низкие по сравнению с ведущими экономиками технико-экономические показатели работы ТЭК.

Чтобы остановить такое развитие событий, необходимо сформировать и проводить системную промышленную политику. Причем сегодня речь должна идти не просто о модернизации экономики, а о восстановлении на новой технологической основе тех производств, утрата которых чревата закреплением режима зависимого индустриально-технологического развития. Суть реиндустриализации российской экономики заключается в проектировании и развертывании внутренних индустриально-технологических цепей, выпускающих готовые изделия как широко промышленного, так и потребительского назначения.

Оценивая трудности масштабной реиндустриализации, следует помнить, что наш собственный опыт в XX в. указывает на возможность осуществления подобных мегапроектов в условиях разрушенной машиностроительной базы. Напомним, что Япония и ФРГ в 1950-е гг., Китай – в 1980–1990-е гг. сумели довольно быстро восстановить (Китай – создать) собственное машиностроение и стали ведущими (Япония, ФРГ) или, по крайней мере, очень значимыми индустриальными державами (Китай).

С учетом сказанного безусловным приоритетом политики реиндустриализации должно стать формирование «ядра саморазвития» – набора производств для изготовления орудий труда, позволяющих создавать технологически совершенное оборудование для ключевых с точки зрения безопасности отраслей (в том числе военной). Не менее важно, чтобы набор таких производств мог самовоспроизводиться. Об этом говорит опыт таких стран, как США, Япония и Германия, где указанные отрасли импортнезависимы. По тому же пути идут государства, которые претендуют на роль «полюсов влияния».

Как бы то ни было, надежды на структурную перестройку экономики России исключительно в формате саморегулирования ничтожно малы. Так что смена экономического курса страны безальтернативна, а для этого необходимо срочно избавлять-

ся от псевдолиберальной риторики и опасного пессимизма политической элиты.

Я полагаю, что в нынешних условиях едва ли не единственным инструментом, способным переломить складывающиеся негативные тренды, является осуществление крупномасштабных проектов модернизации инфраструктурной и технологической базы экономики. При этом в сложившихся внутренних и геополитических временных ограничениях инвестиционный маневр должен быть осуществлен в кратчайшие сроки. Такой быстрый инвестиционный маневр может совершить только государство. Отечественный и мировой опыт показывает, что именно государственные инвестиционные проекты задавали начальный импульс широкомасштабных модернизаций. В этой связи выдвинутая в послании президента идея о подъеме Сибири и Дальнего Востока как национального приоритета на весь XXI век может стать тем ориентиром, который задаст вектор устойчивого экономического роста.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ОТ СЛОВ К ДЕЛУ?!



Я.Н. ДУБЕНЕЦКИЙ,
*председатель ревизионной комиссии
Вольного экономического общества
России, экономист, академик
Международной академии
менеджмента*

В последние годы на самых разных уровнях звучат призывы приступить к новой индустриализации страны, и это действительно является первой и самой главной задачей всего нашего экономического бытия. В среде экономистов-профессионалов и хозяйственников такая необходимость очевидна как минимум уже полтора десятка лет, ее острота с каждым годом только усиливается, и этому посвящены многочисленные публикации и разного рода выступления.

Можно выделить целую группу причин, по которым новая индустриализация на нынешнем этапе становится поистине критически важной для страны.

Прежде всего собственно экономические причины. Не могут быть преодолены складывающиеся крайне низкие темпы экономического роста (и даже его затухание) без резкого подъема обрабатывающей промышленности, в условиях, когда возможности существенных приростов в сырьевых, добывающих отраслях близятся к исчерпанию или будут связаны с гигантскими, непосильными, некупаемыми затратами. Возможности же эко-

номического роста за счет обрабатывающей промышленности практически безграничны и недоиспользуются в своей большей части.

Из этого же вытекают социальные причины: не могут сколь-нибудь успешно и длительно решаться наши многочисленные и многотрудные социальные проблемы без наращивания ресурсов направляемого на потребление национального дохода, создаваемого преимущественно в обрабатывающей промышленности и в целом в производственной сфере, за счет общего экономического роста. Нынешняя же практика перераспределения скудных ресурсов напоминает попытки латания тришкиного кафтана и поэтому обречена по определению. Здесь присутствует и другой не менее важный момент – технологическая модернизация социальной сферы (науки, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, сферы бытовых услуг и другого) и, следовательно, все ее развитие на современной основе без развития соответствующих отраслей обрабатывающей промышленности практически невозможно.

Важнейшим или даже определяющим фактором является необходимость преодоления нарастающего технологического отставания страны, когда многие новейшие технические прорывы в мире проходят без нашего участия, производственная база деградирует, примитивизируются структура и состав выпускаемой продукции, внутренний рынок уже захватывается даже вчерашними странами третьего мира. Важно отметить, что сам научно-технологический прогресс возможен лишь при активном спросе на него со стороны производственной сферы, прежде всего индустрии, которая может давать заказы и финансировать их.

Следующей определяющей причиной являются соображения внешнеэкономического и геополитического характера. Страна не может быть авторитетом в мире, выступать центром притяжения при сохранении отсталой, топчущейся на месте, архаичной экономики и ее производственно-технологической базы; именно поэтому практически не идут процессы экономической интеграции, а создаваемые интеграционные структуры подчас носят номинально-формальный характер, несмотря на все усилия на политиче-

ском уровне и на немалые финансовые издержки страны во имя сохранения этих достаточно условных структур.

И наконец, вероятно, самая главная причина острейшей необходимости новой индустриализации – обеспечение безопасности и целостности страны. При всех усилиях и крупных ресурсах, направляемых на модернизацию оборонно-промышленного комплекса и перевооружение за счет этого армии и флота, для всех очевидно, что эти сферы не могут быть островами благополучия при разваленном общем машиностроении и смежных отраслях. Обеспечиваемые в отдельных образцах оборонной техники достижения не могут бесконечно базироваться на научно-технологических и производственно-конструкторских заделах предыдущих эпох. Только научно-технический прогресс, что называется, по всему фронту может дать необходимую базу для этих процессов и в оборонной сфере.

При всей очевидности и широком понимании изложенной ситуации, к сожалению, уже ряд лет дело не выходит за пределы общих деклараций и спичрайтерских обыгрываний темы для подходящих публичных случаев. Ниже будет предложен ряд конкретных мер, разработок, этапов для реального, практического, а не вербального продвижения к началу решения проблемы, для создания своего рода программы реиндустриализации страны.

1. Прежде всего необходимо понять, где реально мы находимся, в каком состоянии вся обрабатывающая промышленность, что фактически осталось после тех катастрофических разрушительных процессов, которые прошли в последние два десятилетия, в период «великих реформ», особенно в 90-е годы. Примерно известны общие потери промышленности в это время (автору приходилось их приводить в разного рода публикациях и выступлениях). За первое десятилетие реформ закрылось более 30 тысяч заводов и фабрик, из них более 4 тысяч крупных, с численностью работающих на каждом свыше 3 тысяч человек. Фактически во многих отраслях была, по существу, подорвана материально-производственная база. Но для целей разработки конкретной программы недостаточно оперировать общими

цифрами. Надо знать конкретно по каждой отрасли, подотрасли, по важнейшим видам и группам продукции, что мы еще умеем производить и что производим. При этом важно владеть данными о качестве и конкурентоспособности (как на внутреннем, так и на внешних рынках) этой продукции. Только от этого старта нужно будет определяться, куда надо двигаться, какие производственные системы воссоздавать и развивать.

Несколько лет назад экономические власти объявляли о проведении промышленной переписи, но затем упоминание об этой работе исчезло из широкого публичного поля. Или провели, но получили настолько удручающие результаты, что о них было бы позорно объявлять, или, предвидя эти результаты, свернули всю работу. Но ведь в любом случае это необходимо сделать – нам как воздух нужна такая ревизия сохранившейся промышленности, твердая оценка того, что мы потеряли, и на этой только основе определяться, куда двигаться.

2. Следующим важнейшим, без преувеличения, ключевым этапом работы должна стать выработка подходов и конкретных решений, что нам воссоздавать, создавать заново, строить и реконструировать. Что нам как стране нужно, какие отрасли и подотрасли, какие виды и типы производств, какая продукция, какие конкретно предприятия и бизнес-структуры.

И здесь возникает наиболее трудная задача. Для полной технологической и экономической безопасности страны, казалось бы, необходимо восстановление во всей полноте того законченного народно-хозяйственного комплекса, которым располагала советская экономика. Но в нынешних конкретных внешних и внутренних условиях это, конечно же, по многим причинам и невозможно, и нецелесообразно. Главное же – в стране крайне ограничены имеющиеся ресурсы, а нынешняя малоэффективная и малопродуктивная экономика и наращивает их слишком медленно, и не имеет внутренней организации для их эффективного использования.

В этих условиях необходим тщательный, глубоко продуманный и всесторонне обоснованный выбор очень ограниченного числа приоритетов промышленного развития. Уже сложилось

понимание и согласие относительно того, что к числу таких приоритетов должны быть отнесены такие высокотехнологичные и критически важные для страны и ее будущего сферы, как аэрокосмическая, ядерная, информационно-коммуникационная, фармацевтическая, биотехнологическая. Но не менее важно, чтобы развитие этих отраслей было адекватно поддержано смежными отраслями, такими как производство качественных металлов и пластмасс, других современных конструкционных материалов (углеволокна и другие), оптико-волоконных изделий, электроники и особенно микроэлектроники, современной электротехники, приборостроения.

При всем понимании жестких ресурсных ограничений в числе первых приоритетов промышленного развития должны быть также цели всеобщей, повсеместной технологической модернизации производственного аппарата страны, ее основных производственных (да и непроизводственных) фондов. В этих целях должно быть обеспечено восстановление на современной базе в минимально необходимых объемах инвестиционного машиностроения, прежде всего станкостроения (в первую очередь станков с числовым программным управлением, автоматических линий, робототехники), металлургического и химического машиностроения (для переоснащения соответствующих предприятий в интересах производства упомянутых качественных металлов и пластмасс), производства оборудования для нефте- и лесопереработки в интересах сокращения экспорта переработанного сырья и роста вывоза и продаж продукции его обработки, энергомашиностроения для модернизации активно эксплуатируемых и поэтому быстро устаревающих и изнашиваемых предприятий электроэнергетики. Исключительно высоки потребности в современном оборудовании в строительном, коммунальном хозяйстве, да и в других видах производственной и непроизводственной сферы, среди которых в силу своей исключительной важности по понятным причинам особо выделяется сельскохозяйственное машиностроение.

3. Но здесь мы подходим к другому критически важному вопросу. Как сказали классики, нельзя объять необъятное. А даже

приведенный предельно краткий перечень отраслей уже приходит к их десяткам, на что, как подчеркивалось, нет ни ресурсов, ни времени для их наращивания. В этих условиях неизбежной альтернативой для модернизации и развития тех или иных подотраслей – особенно на первых этапах реиндустриализации – могут и должны стать достаточно массивные закупки импортного оборудования, тем более в условиях нынешней не очень благозвучной мировой экономической конъюнктуры (уместно здесь вспомнить, как в начале тридцатых годов прошлого века была удачно использована кризисная ситуация в мировой экономике для закупок оборудования в интересах ускоренной и в целом успешной индустриализации страны). В последующем, по мере восстановления собственного машиностроения, такие закупки могут при необходимости и сокращаться, но без них не обойтись при развороте процессов модернизации. У многих экономистов и хозяйственников старшего поколения в памяти достаточно негативный опыт длительного неиспользования массово закупаемого импортного оборудования в 60–70–80-е годы прошлого года, но, во-первых, при всех издержках за счет этого оборудования были массово обновлены производственные фонды нефтепереработки, химии, нефтехимии, ряда других отраслей и подотраслей. И во-вторых, в нынешних экономических, в целом рыночных отношениях имеется возможность такой организации использования финансовых и материальных ресурсов, что прежняя бесхозяйственность их использования может быть полностью исключена.

Однако в вопросах закупок импортного оборудования также должен быть строгий отбор приоритетов, определен состав предприятий и закупаемого оборудования, обеспечено целевое использование валютных ресурсов, экономический и организационно-административный контроль над быстрейшим вводом соответствующих производств и достижением проектных (контрактных) характеристик использования оборудования.

Другим важным направлением решения проблем модернизации может стать привлечение иностранного капитала (и технологий) для создания совместных производств или размещения

в стране предприятий иностранных компаний для производства необходимых для нашей модернизации машин и оборудования. При известной сдержанности иностранных партнеров в этой сфере представляется, что при активной работе в этом направлении, при создании системы стимулов ситуация может существенно измениться (опыт ряда быстро развивающихся стран еще недавно третьего мира это подтверждает).

4. В наших нынешних конкретных социальных условиях при разработке программ новой индустриализации крайне важно учитывать региональные различия и проблемы. Известна высокая дифференциация регионов страны по уровням занятости, доходов, социального благополучия, многочисленны депрессивные районы, зоны беспросветной бедности, что не может не приводить к росту социального напряжения, особенно опасному в условиях многонациональной и многоконфессиональной страны и при обилии внешних «друзей», которые не прочь подогреть страсти в этих сферах нашей жизни.

В этой связи представляется, что в регионах, особенно отсталых в экономическом развитии, должны быть разработаны и осуществлены свои программы индустриализации, увязанные как по логике, так и по конкретному наполнению с общегосударственными, общепромышленными и межотраслевыми программами. Стоит, в сущности, задача найти оптимальное сочетание отраслевых и региональных подходов в экономическом развитии и управлении (что, к сожалению, не было достаточно эффективно решено и в плановый период нашей истории).

Очевидно, что в каждом регионе могут быть свои приоритеты и подходы. Например, в не располагающих значительной ресурсной, минерально-сырьевой базой районах могут развиваться трудоемкие предприятия, например, легкой и пищевой промышленности, переработки сельскохозяйственного сырья, народные промыслы с использованием современных технологий, курортно-туристические сферы и их инфраструктура и производство оборудования и оснащения для них и многое другое.

Особое внимание и новая жизнь в силу этого в условиях реиндустриализации, масштабной модернизации на основе науч-

но-технологического прогресса может возникнуть у моногородов, многие из которых были центрами высоких технологий и научного поиска. Безвозвратно потерять их потенциал будет как минимум не по-хозяйски и, в сущности, аморально.

5. Сочетание отраслевых и территориальных подходов при реиндустриализации будет эффективным при широком использовании программно-целевых решений технологических и производственных задач. Ставится, например, задача масштабного восстановления гражданского авиастроения. Здесь определяются параметры не только по сборочным авиационным заводам, но и по примыкающим к ним агрегатным заводам, заводам по производству комплектующих изделий, а также металлургам, химикам, приборостроителям, электронщикам и так далее. В сущности, на таких принципах осуществлялась предвоенная индустриализация. Ставились, например, задачи по автомобилестроению, тракторостроению, второй металлургической базе, авиастроению, танкостроению, определялись ключевые конечные предприятия и под них выстраивалась цепочка смежных производств, которые синхронно строились и развивались. Известно, что на пике индустриализации действовал титульный список из 1000 строек, который нельзя было расширить и который и включал все цепочки смежников и концентрированно обеспечивался ресурсами. Именно высочайшая концентрация ресурсов обеспечила успех дела.

В этой связи важно при нашей новой индустриализации не повторять ошибки 60–80-х годов прошлого века, когда при огромных капиталовложениях в производственное строительство они «размазывались» по многим и многим десяткам тысяч строек и объектов и неизбежно приводили только к обилию долгостроев. Конечно, нельзя не понимать, что сегодня, при отсутствии планового, централизованного управления применение прежних методов и опыта невозможно. Однако принципы концентрации ресурсов на выбранных приоритетах могут и должны обеспечиваться и в рыночных условиях (к тому же часть экономики напрямую или опосредованно находится или в государственной собст-

венности, или под косвенным управлением). Известна практика фантастического развития послевоенной Японии, когда на предстоящий среднесрочный период у них официально определялись приоритеты (например, судостроение, автомобилестроение, бытовая электроника) и под них выстраивалось индикативное планирование, стимулирование и в целом экономическое управление.

6. Вероятно, самым трудным вопросом для новой индустриализации будет изыскание ресурсов, которые требуются в очень значительных масштабах. В целом по стране, по имеющимся приближенным оценкам, на обозначенные цели требуются многие сотни миллиардов долларов, многие триллионы рублей. В условиях уже отмечавшейся малопродуктивной экономики и известных – в связи с этим прежде всего – бюджетных напряжений изыскать такие ресурсы, казалось бы, является задачей трудновыполнимой. Вместе с тем резервные ресурсы в стране есть, и немалые. Достаточно упомянуть золото-валютные резервы Центрального банка, а также резервный фонд и фонд национального благосостояния, которые суммарно на пиках приближались и даже иногда превышали 700 млрд долларов. Эти средства в основном размещены в западных ценных бумагах и финансовых учреждениях при весьма скромных уровнях доходности.

Конечно, никто не может покусаться на безоглядное и широкомасштабное использование этих резервов, памятуя их важное резервное предназначение, особенно необходимое в неустойчивых как внешних, так и внутренних финансово-экономических условиях. Вместе с тем, как утверждают философы, каждая истина конкретна; конкретность же нашего положения состоит в том, что мы уже находимся на краю ситуации, и еще с десятков лет ее продолжения – и нам можно будет окончательно позабыть о том, что когда-то мы были второй индустриальной державой мира, а заодно и распрощаться с идеями целостности и независимости страны. Но именно для предотвращения такого будущего, по большому счету, и существуют резервы страны.

Нельзя также не видеть, что эти размещенные за рубежом резервы являются, по существу, своего рода залогом под огромные, приближающиеся к объему резервов внешние корпоративные займы наших фирм и компаний (из-за известной слабости и недокапитализованности национальной банковской системы), среди которых немало полугосударственных, и ответственность за которые, при критических ситуациях, может быть предъявлена к стране в целом.

В этих условиях речь может идти только о частичном использовании упомянутых резервов на цели индустриализации. Представляется, что без существенного, неприемлемого ущерба для выполнения их резервных задач из рассматриваемых резервов вполне может быть позаимствовано 150–200 миллиардов долларов, что более чем достаточно для начального разворота процессов новой индустриализации.

Наличие в стране существенных ресурсов подтверждается и данными об огромных объемах вывоза капитала, исчисляемых ежегодно десятками миллиардов долларов, а в целом за пару последних десятилетий составивших многие сотни миллиардов долларов, что, кстати, в разы больше, чем пришло в страну прямых инвестиций (известны оценки покойного академика Н.П. Шмелева, указывающего на то, что на доллар пришедших инвестиций из страны было вывезено 3–4 доллара). В этой связи вспоминается одна примечательная история. Порядка двадцати лет назад автору этих строк довелось в составе небольшой группы специалистов изучать в Японии опыт их послевоенной хозяйственной организации и управления. И на встрече в одном из центральных экономических ведомств на наш вопрос, в чем секрет их столь стремительного роста, наш высокопоставленный собеседник ответил, что, по его убеждению, причина в том, что им удавалось, как он выразился, твердо удерживать экономические границы страны. Теперь сравним с описанной нашей обстановкой, в том числе по вывозу капитала, и зададимся вопросом: а где же было у нас искусство экономического управления, в том числе от высокодостойных наших экономических властей, включая лучшего в мире министра финансов?

Возможности изыскивать крупные ресурсы подтверждаются и практикой последних лет, когда на разного рода международные мероприятия, включая спортивные (форум АТЭС, Олимпиада, Универсиада, чемпионаты разного рода), тратится порядка 100 млрд долларов. Оставляя в стороне целесообразность их проведения при критическом состоянии производственной базы страны (основы ее благополучия, нынешнего и будущего), можно констатировать, что крупные ресурсы в стране есть, и, кроме того, мы, оказывается, можем справляться с гигантскими по размаху проектами. Почему бы не направить подобную управленческую энергию и талант на не менее (как минимум) благое дело по вытаскиванию себя из болота деиндустриализации?

Надо также избежать еще одной существенной опасности. Неизбежны попытки пробивать разного рода престижно-амбициозные инфраструктурные проекты типа скоростных дорог, мостов через проливы и других, не являющихся первоочередными приоритетами в условиях критического состояния ведущих производящих секторов экономики.

Среди источников средств для целей новой индустриализации, безусловно, должны максимально использоваться и возможности самой промышленности – как за счет всемерной экономии и рационализации издержек производства и обращения, так и за счет всемерного налогового и кредитного стимулирования промышленных структур в их собственной модернизации и в модернизации, техническом перевооружении их смежников. Кроме того, следует иметь в виду, что промышленность как главная отрасль по производству новых массивов стоимости должна и сама зарабатывать на свое развитие, что, конечно же, возможно только при развертывании системы заказов и других мер по наращиванию объемов производства. Такие меры могли бы быть одним из центральных звеньев промышленной политики, о безотлагательной необходимости разработки которой не раз заявляли многие выдающиеся ученые и ряд практиков.

Особое внимание должно быть уделено непростой проблеме максимального использования в стране национального капитала. Эта задача, как известно, возникла и возникает в разных

странах, и выработано немало методов воздействия на частных собственников в интересах привлечения их возможностей к развитию национальной экономики. Надо бы и нашим экономическим властям предметно заняться этим, не ограничиваясь угрозами или вялыми попытками показной борьбы с офшоризацией, например. Учитывая, что в частной собственности находится как минимум половина производственной сферы, упускать такие возможности привлечения ресурсов было бы никаким образом не оправданно. Значительные возможности здесь могут раскрыться при широком использовании режима частно-государственного партнерства, если, конечно возлагать такую работу на толковых организаторов от бизнеса и от властей.

Наконец, еще раз о проблеме привлечения западного капитала. Помимо известных, бесконечно обсуждаемых тем улучшения инвестиционной привлекательности, защищенности собственности, институциональных усовершенствований и тому подобного в многолетних и многочисленных бесплодных дискуссиях необходима все же и конкретная работа с ведущими мировыми концернами по уже упоминавшемуся размещению ими своих производств в стране, прежде всего и особенно тех из них, которые могут быть полезны для нашей модернизации и новой индустриализации. В этой связи представляется, что можно бы также обратить особое внимание на привлечение свободного капитала из стран партнеров по БРИКС, ряд из которых демонстрируют в последние десятилетия впечатляющие результаты в своем развитии.

7. Исключительно важной и непростой проблемой, может быть, определяющей результат всего дела, является механизм включения изыскиваемых ресурсов в процессы реиндустриализации. Уже не раз указывалось, что безвозвратное бюджетное финансирование должно быть решительно исключено. Только в особых, исключительных случаях оно может допускаться, например, для финансирования отраслевых прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок.

Ведущей формой вложения средств в индустриализацию, в восстановление и модернизацию обрабатывающей промыш-

ленности должна быть кредитная, с соблюдением условий окупаемости, возвратности, защищенности и обеспеченности. Именно банковское участие в процессах (оптимально – с совмещением с частно-государственным партнерством) может быть лучшей гарантией от столь распространенного, мягко скажем, нецелевого использования общественных и частных ресурсов. Наша банковская система, при всей ее, по мировым меркам, недоразвитости, вполне созрела (во всяком случае в лице крупнейших банков), для выполнения масштабных задач кредитной поддержки реиндустриализации. К тому же сформировался ряд целевых кредитных организаций для банковского инвестирования (ВЭБ-Банк развития, Российский банк развития), накопивших определенный опыт этой работы. Именно в банки должны быть направлены ранее проанализированные централизованные и иные кредитные ресурсы, в банках должна отрабатываться методология кредитования реиндустриализации и модернизации, на этапах возврата кредитов должен обеспечиваться экономический контроль над эффективностью вложения средств. Получателями кредитов должны быть или действующие предприятия при их развитии и реконструкции (при этом крайне важно не допустить отвлечения ресурсов на текущие нужды хозоргана), или же дирекции строительства (проекта) при новом строительстве, при проектном финансировании.

В ходе привлечения банков к кредитным операциям в реиндустриализации будут весьма эффективны разного рода гарантии властей федерального и регионального уровня (при понимании необходимости их всемерного ограничения), частичная компенсация или рассрочка процентных платежей, отсрочка налоговых платежей в период освоения вновь созданных мощностей и другие формы государственного стимулирования кредитной деятельности банков в производственной и инвестиционной сфере.

8. Все изложенные (и многие другие) направления работы должны бы быть изложены в общегосударственной программе активной промышленной политики, вбирающей в себя как текущие, так и перспективные, стратегические вопросы и пробле-

мы развития индустрии страны (необходимы также программные документы стратегического характера и по другим производственным сферам, особенно по сельскому хозяйству, в котором тоже складывается критическая ситуация, приведшая к тому, что уже порядка половины потребляемого продовольствия приходит по импорту. О какой продовольственной независимости и безопасности в этих условиях можно говорить? Набор таких стратегических документов должен бы составить общую перспективную экономическую программу властей и бизнеса по выведению страны на достойное место в мировом экономическом и технологическом развитии). Опыт разработки такой программы был еще 10 лет назад, когда по поручению Торгово-промышленной палаты группой ученых и практиков на основе ряда научных разработок и предложений практиков была подготовлена целостная концепция и практическая программа промышленной политики, к сожалению, утонувшая в бюрократических дебрях.

Конечно же, такая программа не может состоять из одних общих слов, пожеланий и намерений, а должна содержать в отраслевом и территориальном разрезе конкретные параметры, целевые задачи, исполнителей, сроки, источники средств и все другие вопросы ресурсно-организационного обеспечения. В этом смысле она могла бы стать опытом индикативного планирования с включением в то же время всех механизмов и инструментов рыночного регулирования.

Если попытаться осмыслить, оценить объем предстоящей работы, то можно поразиться тому огромному числу трудностей и препятствий, которое придется преодолевать, и может возникнуть даже желание опустить руки ввиду сложности и неясной перспективы этих работ. Но, как говорит народная мудрость, «глаза боятся, руки делают». Надо только твердо и бесповоротно осознать, что других решений и выходов у нас нет, если мы хотим, чтобы у страны было будущее в начавшемся непростом веке.

Трудности можно разделить на две группы: объективные и субъективные. К числу объективных следует прежде всего отнести общее состояние экономики страны, глубину и последствия состоявшегося ее распада, катастрофическое во многих случаях старение производственного аппарата, уровень деиндустриализации и примитивизации производства. Отсюда – тяжелое состояние финансового хозяйства как страны в целом, так и большинства регионов, многих производственных структур и звеньев.

Исключительно тяжелая ситуация сложилась с утратой большей части промышленных рабочих и инженерных кадров, старением действующего промышленно-производственного персонала, разрушением функционировавшей раньше в целом успешно системы подготовки рабочих кадров, сложившейся у молодого поколения отторжения от производственных структур, гипертрофированного стремления уходить в коммерцию, в бизнес, пополнять офисный планктон, искать места приложения своих сил вне страны и др.

В полукоматозном состоянии находится прикладная отраслевая наука, опытно-конструкторские центры, проектно-технологические бюро, нормативные станции и многие другие структуры промышленного развития и технологического сервиса и менеджмента, без которых невозможно решать предстоящие задачи.

К числу объективных, в общем-то, факторов (хоть оно и было рукотворно) можно отнести и наше пребывание в ВТО, которое неизбежно и серьезно будет ограничивать наши возможные попытки защитить внутренний рынок и создать на нем какие-либо преференции для поднимающейся с колен своей индустрии.

Среди субъективных факторов в первую очередь, видимо, надо признать недоосознание экономическими властями (да и в целом высшими уровнями как исполнительной, так и законодательной власти) остроты ситуации, необходимости самых решительных мер и мобилизации всех мыслимых ресурсов для ее перелома, исправления, надежды на то, что все как-то образуется,

на наш век, мол, хватит природных ресурсов, все наладит «невидимая рука рынка» и прочие примитивные иллюзии.

Сторонники рыночных упований, видимо, составят основную, ударную силу сопротивления возможным активным шагам по реиндустриализации, в том числе, безусловно, и потому, что они и их единомышленники и стояли за тем разгромом и распадом промышленности, плоды которых сегодня приходится пожинать. Да и сегодня, к сожалению, политика и практика властей осуществляются при доминирующем в их кругах примитивном монетаризме и других рыночных благоглупостях.

Существенным будет и отсутствие адекватного понимания проблемы и в широком общественном сознании, и отсюда возможное отсутствие поддержки таким шагам, особенно в случаях, если придется идти на определенные социальные трудности и жертвы в интересах новой индустриализации.

Все эти и разные другие препятствия и трудности, однако, вполне преодолимы при проявлении жесткой политической и экономической воли и твердости и при условии, что задачи снова не утонут в бесполезных словопрениях. Как пел один бард начала 90-х: «Нам бы сдвинуть бетонные горы, но традиции свято храня, мы заводим опять разговоры, и бушует река болтовня». Да избавит нас (если он есть) Всевышний от такой безрадостной перспективы!

ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ – ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ РОССИИ



А.Н. ДМИТРИЕВСКИЙ,
*директор Института проблем нефти и газа, академик РАН,
доктор геолого-минералогических наук, профессор*

Ситуация в нефтегазовом комплексе России сложилась достаточно сложная и неоднозначная. Неоднозначная потому, что с одной стороны, наша страна установила собственный рекорд, когда в августе ежесуточная добыча нефти достигла самых высоких за новейшую историю рекордных показателей. Добыли 10,53 млн баррелей в сутки, нефтяники почти в два раза превысили добычу 1993 года. С другой стороны, сырьевая база нефтяной промышленности уже не в состоянии обеспечить прежние темпы добычи легкой, маловязкой, дешевой нефти, которая кормила нашу страну в советское время. К 2020–2022 гг. добыча этой категории запасов нефти упадет на 45,0–50,0 млн тонн.

В то же время нефтегазовый сектор экономики вносит основной вклад в валютное наполнение казны.

Ведущие экономисты и даже видные государственные деятели не устают повторять, что высокие цены на нефть заставляют российскую экономику иметь сырьевую направленность. Нефтяники и газовики делают все необходимое,

чтобы обеспечить устойчивое развитие отрасли. Трудно даже представить, где была бы Россия в тяжелые годы экономического кризиса, если бы не нефтедоллары. Только благодаря накопленным финансовым резервам мы преодолели начавшийся было экономический спад.

Вроде бы преодолели, но и сегодня, даже несмотря на высокие цены на нефть, снова наметился экономический спад.

Что делать? Может быть, посмотреть на опыт самых богатых, высокоразвитых стран мира? США вышли на первое место по суммарной добыче нефти и газа. Впечатляющий рост добычи углеводородного сырья позволил США резко снизить экспорт нефти и отказаться от экспорта газа и успешно преодолеть все тот же экономический кризис. Норвегия в конце 60-х годов прошлого века по всем показателям экономики занимала почти последнее место в Европе, сегодня благодаря открытым нефтяным и газовым месторождениям она вышла на 1-е место в мире по уровню жизни. Можно привести еще много примеров успешного использования нефтедолларов.

А как же Россия? На вопрос, заданный мне одним из журналов: «Что же, по-вашему, правительство недостаточно эффективно использовало 2, 3 триллиона долларов, полученные уже в этом веке от продажи нефти и газа?» – я ответил: «Конечно, все средства использованы эффективно. Они позволили решить многие социальные проблемы, поддержать пенсионеров и решить еще не один десяток важнейших проблем. Но эти средства не пошли на поддержание инновационных процессов в стране».

Правительство должно сконцентрировать усилия на развитии инновационной экономики. С чего начать? В принципе многие решения уже приняты. Настало время для их эффективной реализации. Но я бы хотел подчеркнуть необходимость выделить приоритетные инновационные отрасли экономики.

И здесь опять надо критиковать высоких чиновников и, что немаловажно, экономистов. Широко разрекламирована в важнейших органах СМИ информация о том, что нефтегазовый комплекс России маловосприимчив к инновациям. И подобная позиция нашла подтверждение в постановлении Минобрнауки,

когда нефтегазовое образование занимает последние строчки в перечне приоритетных специальностей.

Как показывает анализ, выполненный учеными Российской академии наук, нефтегазовый комплекс является одним из наиболее подготовленных к восприятию и реализации инновационных технологий. Нефтяники и газовики достаточно давно осознали неизбежность процессов, связанных со сменой структуры запасов нефти и истощением гигантских месторождений углеводородного сырья. Это заставляет руководителей государственных и частных нефтяных и газовых компаний искать и финансировать крупные инновационные проекты.

Ученые РАН предлагают инновационные технологии, способные:

- увеличить добычу нефти на обводненных месторождениях, вступивших в позднюю стадию разработки и дать дополнительно к 2021 году более 110 млн тонн нефти;
- вовлечь в эффективную разработку трудноизвлекаемые запасы и нетрадиционные ресурсы нефти и газа;
- решить проблемы максимального извлечения низконапорного газа, запасы которого на Уренгойском, Медвежьем и Ямбургском месторождениях превышают 5 трл м³;
- повысить эффективность разработки месторождений нефти и газа в сложных горно-геологических и природно-климатических условиях;
- продлить срок службы магистральных нефте- и газопроводов в 1,5 раза.

Созданы эффективные технологии поиска, разведки и разработки месторождений нефти и газа на больших глубинах, в зонах высоких температур и давлений, содержащих агрессивные компоненты. Открыты новые месторождения углеводородов в Прикаспийской впадине, Западной и Восточной Сибири, на арктическом шельфе.

Недавно руководством страны принято решение о создании на базе газовых и газоконденсатных месторождений Восточной Сибири газохимических кластеров, что позволит резко увеличить выпуск полимеров и других ценных компонентов. Откры-

тие одного из крупнейших в мире за последние 20 лет месторождения матричной нефти в пределах Оренбургской области создает перспективы поставки на мировой рынок уникальной продукции, а именно – редких и редкоземельных минералов, а также в больших масштабах поставлять на рынок наносорбенты, нанотрубки, углеводородное волокно, новое поколение катализаторов и композитные материалы. Следует особо подчеркнуть, что стоимость этой продукции в десятки и сотни раз превышает стоимость нефтегазового сырья.

Подобный подход позволит получить весомые финансовые ресурсы, поддержать развитие инновационных процессов в стране и обеспечить развитие несырьевых отраслей экономики.

Инновационный подход к развитию экономики России даст возможность канализировать модернизацию по перспективным направлениям, создать 25 млн действительно высококвалифицированных рабочих мест и обеспечить реиндустриализацию экономики России.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ВОЗМОЖНА ЛИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ?



М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,
*вице-президент ВЭО России,
вице-президент Международного
Союза экономистов, член Совета
по аграрно-продовольственной
политике и природопользованию
при Председателе Совета Федерации
Федерального Собрания Российской
Федерации, главный научный
сотрудник Института экономики
РАН, член-корреспондент
Россельхозакадемии, д.э.н., профессор*

Реиндустриализация – это в некоторой степени новое политико-экономическое понятие, появившееся совсем недавно. Его определения пока нет ни в одном справочнике, и нашел я это определение только в Интернете и в ряде современных публикаций на эту тему.

В советской России индустриализация прошла в 30–40-е годы прошлого столетия, то есть в процессе перехода страны от крестьянской в целом к промышленно развитой. К сожалению, вторая Великая Отечественная война уничтожила значительное количество производительных сил, производственных мощностей, и нужно было приложить особые усилия для того, чтобы не просто восстановить их, а фактически заново создать новые системы производства. И мне представляется, что **реиндустриализация** как раз и обозначает возврат индустриализации, восстановление индустриальных мощностей, но на принципиально новой научно-индустриальной основе, с применением различных нанотехнологий, инноваций, снижения энерго- и материалоемкости производства.

Одним словом, это перестройка на так называемый шестой технологический уклад, который и должен вывести страну на главный вектор ее развития и стабильного экономического роста.

По большому счету реиндустриализация – это проектирование, создание принципиально новой промышленно-индустриальной системы, которая должна быть конкурентоспособна в мире, и главное, которая даст людям, населению страны достаточное количество высококвалифицированных рабочих мест.

Советскому Союзу в определенной степени удалось осуществить реиндустриализацию. СССР производил четверть мирового объема чугуна и стали, а в целом наше промпроизводство составляло 20 процентов от мирового. Мы больше, чем США, делали тракторов, тепловозов, электровозов. Да, не все у нас было хорошо, но страна развивалась, экономически росла.

За последние 20–25 лет российская промышленность – как оборонная, так и гражданская – фактически разрушена и частично обанкрочена. Сегодня Россия мало что производит. Доля энергоносителей в экспорте почти 70 процентов, тогда как оборудования – 5 процентов. И даже наши высокотехнологичные товары не мыслятся без импортных деталей. Например, Sukhoi Superjet состоит из импортных комплектующих на две трети.

Мы фактически полностью потеряли советскую индустриальную систему, особенно в самых тонких и усложненных отраслях индустрии: станкостроение, приборостроение, электронная промышленность, авиастроение и многое другое.

Уровень развития станкостроения, если рассматривать качество и масштабы выпуска станков, за последние годы упал минимум в 12 раз. Производство российской электроники сократилось в 20 раз. Если раньше мы производили до десяти крупнофюзеляжных самолетов в год, то сегодня с трудом производим один-два. Завод «Севмаш» в Северодвинске в советское время производил 5–7 атомных подводных лодок в год. С 1991 года по сегодняшний день произвели лишь одну лодку – «Гепард». Правда, несколько дней назад Президент РФ В.В. Путин заявил, что данное предприятие будет модернизировано и уже получило заказы на производство атомных лодок при поддержке федеральной власти.

Лихие 90-е годы позади, и если, как считают некоторые либерал-демократы, что эти годы не разгром индустриальной промышленной системы, то, что такое тогда разгром? Сегодня наша страна достигла лишь 80 процентов уровня промышленного производства 1989 года. А ведь ВВП превысил уровень 1989 года на 20 процентов. Спрашивается: за счет чего? Оказывается, за счет нефти, которая в 2000 году стоила 20 долларов за баррель, в 2007 году – 80 долларов, а сегодня – 110–112 долларов. То есть деньги есть и были, но они, к сожалению, не идут в промышленность, в реальную экономику страны. Куда же они деваются? Одна из причин (а может быть, и основная) – повальная коррупция, отток капитала отечественного за рубеж, «гнилая» банковская политика – банкиров не интересует промышленное производство, то есть формулу К. Маркса Т-Д-Т они не признают, ими овладела формула Д-Д', причем деньги они требуют не сегодня, а еще вчера.

Более того «виртуальная» политика нашего правительства последние 20–30 лет (а мы являемся уникальной страной), и разгромила нашу экономику, а пионером разгрома стало правительство Гайдара, хотя первые «камушки» такого развала заложил М.С. Горбачев – явно такая ноша была ему не по плечу: руководить таким государством, как СССР, оказалась «не по Сеньке шапка». Именно поэтому пошел процесс обратной индустриализации, деиндустриализации, то есть процесс разрушения индустриальной системы России. Все это и составило основу того разрушения, которое происходило в последнее тридцатилетие. И мне представляется, что для современной России вопрос уже не в реиндустриализации, поскольку нечего восстанавливать, а в индустриализации почти с нуля, что потенциально облегчает задачу.

Учитывая нынешнее состояние экономики страны, промышленное развитие можно обеспечить только созданием промышленных систем на самых современных индустриальных технологиях. В России и в мире сейчас прослеживается ведущая линия развития промышленности, которую называют ХКТ: холдинги, кластеры и техноэкополисы.

Холдинги – это комплекс предприятий, которые могут выпускать некоторые лидирующие продукты по своим цепочкам вне зависимости от того, где они расположены. Холдинги в России создавать можно и нужно, и этот процесс у нас уже в ряде регионов запущен. Так, например, недавно правительство страны приняло окончательное решение о создании объединенной авиастроительной корпорации. Кроме того, необходимо создавать холдинги в отраслях машиностроения, станкостроения, в агропромышленном производстве и т.д. То есть необходимо создавать мощные корпорации, которые включают в себя много автономных предприятий и позволят производить конкурентоспособную продукцию.

Кластеры – это группы предприятий, университетов, научных структур, которые производят продукцию, лидирующие на мировом рынке. Простым примером такого кластера может быть Байконур в его советском варианте. Перечень таких примеров можно продолжить, прежде всего в группах обрабатывающих, нефтегазодобывающих предприятиях, которые производят продукцию мирового стандарта.

Технокополисы – это прежде всего научные, а также образовательные структуры, которые на многие годы вперед задают инновационные и иные прорывные идеи по всем направлениям. Примером такого технокополиса может служить строящееся «Сколково».

Все эти три фактора промышленной системы имеют объективное право на свое существование. Многие из них зародились и достаточно успешно работали еще в советский период. И поэтому их нельзя было разрушать, их надо было реформировать или модернизировать. Естественно реформирование и уничтожение – совершенно разные проблемы. Но получилось так, что радикальные либерал-демократы реформу поняли как разрушение – весь «хлам» снести и на новом пустом месте все построить заново. Так действовать нельзя, всегда нужно аккуратно относиться уже к созданному, работающему, то есть на основе существующих производственных мощностей задавать сначала прообраз, а потом строить полномасштабную новую

отечественную промышленную систему. Именно в этом должна заключаться реиндустриализация всех отраслей экономики страны.

Подводя итог выше сказанному, следует заметить: сможет ли Россия стать промышленным монстром, как Советский Союз? И возможна ли реиндустриализация в современной России? Утвердительный ответ пока вряд ли возможно дать. Почему? Все упирается прежде всего в «виртуальную» экономическую политику государства, конкретно в чиновников, в существующую систему государственного управления. Часто можно слышать из уст руководства страны, управленцев разных уровней, что стране нужна «нормальная промышленная политика», но дальше этих заявлений ничего не предпринимается. По рейтингу Всемирного банка Governance Matters (качество госуправления), по параметру «работа правительства» у России 42 балла, как у африканского государства Малави. По критерию «соблюдения закона» мы наравне с Сальвадором. Как говорится, комментарии излишни.

Россия попала в ловушку стратегических природных ресурсов (нефть, газ, металл, древесина, уголь и т.п.). Все это у нас имеется в больших количествах, но мы огромная и неосвоенная страна. Ее надо осваивать. Поэтому отказываться от традиционной промышленной политики мы не можем, нам надо производить самим. Более того, в России имеются и достаточные финансы. Вопрос только один: почему они используются неэффективно? И здесь ответ есть: ЦБ вбрасывает деньги банкам, те не могут их «продать» предпринимателям (или не хотят) и закупают на средства ЦБ валюту и вывозят за рубеж. И так из года в год. В конечном счете «деловой климат» сводится опять же к проблеме качества государственного управления.

К тому же мы фактически развалили науку, образование, инженерию, занявшись и здесь радикальнейшим реформированием, а точнее, полным развалом. Об этом все говорят открыто, но власть никого не слушает. У них по-прежнему действует один принцип: «Собака лает, караван идет». Поэтому мы не можем воспользоваться плодами «новой наукоемкой экономики».

И ничего не остается, как войти в фазу «догоняющего» развития: мы будем закупать станки, машины, самолеты, комбайны, которые уже завтра окажутся вчерашним днем, и продолжать поддерживать не своего, а зарубежного товаропроизводителя. Должна быть общая стратегия на государственном уровне, а исходя из нее – законодательная база, преференции государственным и частным предприятиям при освоении наукоемкой продукции.

С наукоемким производством в стране дела обстоят очень сложно. Несмотря на то что президент поставил задачу к 2018 году создать или задействовать 25 миллионов наукоемких рабочих мест, эксперты констатируют отсутствие четкой программы и сформулированных госзадач по развитию промышленного современного уровня, отвечающего сущности деиндустриализации.

К сожалению, за последние годы также произошла деградация трудового потенциала России. Встает вопрос: где 25 миллионов высококвалифицированных работников? Поскольку система профессионально-технического образования разрушена. И это в том числе является основным ограничителем экономического роста в настоящее время. Главная причина деградации трудового потенциала страны – неадекватные оценки труда. По итогам последнего обследования Росстата, половину совокупного фонда оплаты труда забирают 20 процентов работников, оплачиваемых высоко и очень высоко. В основном это топ-менеджмент и финансовый банковский сектор. Разница между минимальной и максимальной оплатой труда в стране достигла более 20 раз. Такого нет ни в одной из развитых стран мира. Опять же вопрос к государственному управлению страной.

А правительство в последние месяцы только «убаюкивает» себя тем, что, дескать, рост экономики небольшой, но все-таки имеется, и положение у нас лучше, чем в других странах мира. Мир трясет больше, чем нас.

В заключение выступления приведу два высказывания. Новый тип экономической политики – леволиберальный – должен включать в себя реиндустриализацию экономики посредством промышленной политики и стратегического планирования, введения прогрессивной шкалы налогообложения личных доходов,

отказ от коррупционных законов и институтов, значительные преференции для среднего класса, увеличение в 2–3 раза бюджетных расходов на образование, науку, здравоохранение и культуру, рост гражданского самосознания и возрождение местного самоуправления. Время не ждет. Во всяком случае, оно не на нашей стороне. Поэтому новая парадигма экономического развития в интересах большинства населения должна быть сформирована как можно быстрее. И это не должно смущать поборников свободы. Новый курс – нормальный исторический разворот не от либерализма, а от тех, кто дискредитировал понятие рынка и демократии либо по склонности к подражательству, либо в сугубо корыстных интересах»¹.

Второе высказывание Джона Кеннета Гэлбрейта (1908–2006) – видного американского ученого-экономиста, государственного деятеля, дипломатического работника, иностранного члена АН СССР (1988), приверженного к идее «конвергенции – экономической модели, при которой рыночные механизмы сочетаются с государственным регулированием»². Наши же радикальные либерал-демократы это не признают по сегодняшний день. И это в том числе одна из основных причин нынешнего состояния экономики. Считать рынок за панацею от всех бед, что он все регулирует самостоятельно, без государственного управления и поддержки – грубейшая ошибка, если не преступление.

Кстати, если бы Д. Гэлбрейт был назначен послом в СССР, а не в Индию, а такой вопрос прорабатывался, то, возможно, идеи конвергенции могли бы быть внедрены у нас, как это сделал Китай. Жалко, что эта идея не нашла своего применения в нужное время и в нужном месте, то есть у нас в России. Но, к сожалению, сослагательного наклонения история не признает.

¹ Руслан Гринберг. России пора бы отказаться от ошибочного понимания «правильного» капитализма. Известия, 12 октября 2011 г.

² Аргументы и факты. № 45 (387), 21 ноября 2013 года. Профессор Гэлбрейт. «Между Хрущевым и Кеннеди. Мог ли американский посол пустить советскую экономику по «китайскому пути»?»

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В ДОМОДЕДОВО: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Д.И. ГОРОДЕЦКИЙ,
руководитель Администрации
городского округа Домодедово,
член правления Экономического
общества Московской области, д.э.н.

Есть впечатление, что разговор о промышленности сегодня идет грустный. Невольно вспоминаются осенние стихи И. Карпова:

*Все, что крякало и пело,
Улетело...
А осталось –
Только то, что отлеталось!*

Но я хочу все-таки отметить, что далеко не все в России отлеталось, и, ориентируясь на колоссальный опыт и созидательный потенциал присутствующих, поговорить в контексте заявленной повестки дня о возможностях и результатах реиндустриализации, достигнутых у нас в округе и в чем-то опровергающих почти всеобщий научно-политический пессимизм.

На рубеже XX и XXI вв. Россия осуществила переход к рыночной экономике. К сожалению, предшествовавшие этому годы ускорения, перестройки, разгосударствления и приватизации большинства отраслей народного хозяйства привели к кризисным обвалам объемных показателей, парадусу суверенитетов, параличу инфра-

структур, деиндустриализации производства, перманентному захвату госсобственности «серым» бизнесом, галопирующей инфляцией и пр. В то же время постепенно происходило становление цивилизованных экономических отношений. Благоприятная мировая конъюнктура сырья и энергоресурсов создала условия для системного продвижения принципов рынка, федерализма, опережающего развития отдельных территорий и предприятий.

Однако кризисы последних лет, сближение мировых и внутренних цен на энергоносители, периодическое укрепление рубля, мирохозяйственная интеграция России нивелируют это незначительное преимущество. Единственная реальная альтернатива – инновационный путь развития национальной экономики, не только через отдельные отрасли и производства, но и с опорой на муниципальные образования, обладающие высоким экономическим потенциалом, опытом принятия эффективных стратегических решений, готовностью к реиндустриализации¹.

Городской округ Домодедово Московской области (до 01.01.2006 – район) занимает по ключевым экономическим показателям ведущее место среди муниципальных образований Московской области и страны. Он создан вокруг и благодаря одноименному аэропорту. Площадь – 816 кв. км (равна Москве в границах МКАД), население – 145 тыс. чел.

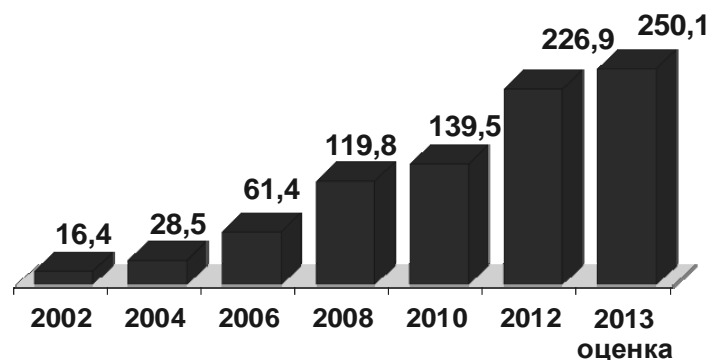
Стратегия современного развития округа стартовала с анализа причин обвала пореформенной экономики, переориентации производства на запросы граждан и промпотребителей, формирования программ поддержки местных товаропроизводителей и отдельных отраслей, планомерного обновления материальной базы и основных фондов, фундаментальных имущественных переделов и инвестиционно-инновационных прорывов в промышленности, транспорте, агрокомплексе. Это обеспечило опережающий (даже по отношению к мировому лидеру – КНР) темп подъема всей экономики округа.

Если в 2002 году объем отгруженных товаров, работ и услуг составлял 16,4 млрд рублей, то в 2013 году мы уже ожидаем 250

¹ См. Д.И. Городецкий. Инновационная стратегия местной власти – главный ресурс муниципальной реформы. Журнал «Федерализм», № 4–2011, с. 95–106.

млрд руб. – рост в 15 раз. Городской округ Домодедово уже 8 лет лидирует в Московской области, сопоставим с объемом средней области Российской Федерации и опережает 31 субъект РФ! И это во многом не только благодаря аэропорту, хоть он и остается доминирующим в главных экономических параметрах, но и той практической реиндустриализации, которая последовательно, эмпирически, иногда авторитарно, но комплексно ведется в нашей промышленности.

Объем отгруженной продукции, работ и услуг, млрд руб.



Основные этапы реиндустриализации:

1. Упреждающая реструктуризация и конверсия промышленности

Прежде всего мы провели структурную диверсификацию хозяйства. Не продавали недвижимости при малой приватизации. В промышленности пошли преимущественно по второй модели приватизации – через коллективы. Потом концентрировали активы у менеджмента, находили стратегического инвестора, который брал на себя ответственность, закреплял недвижимость, земли и приступал к реальной модернизации. Для этого иногда создавались точечные акционерные общества по механизму ГЧП. Опираясь на близость столицы и крупного транспортного узла, мы старались поддерживать отрасли, ориентированные на человека. Закрыли металлоемкие и неэкономичные производства, вагранки, ручные и полигонные процессы, ряд оборонных программ и последовательно насаждали новую экономику.

2. Недопущение деиндустриализации

Прицельное создание объективных и эффективных условий для развития социально ориентированных отраслей привело к тому, что они выросли в десятки раз. При этом принимались специальные меры по сохранению базовых товаропроизводителей. Так, у нас за все это двадцатилетие из 250 крупных и 1200 малых предприятий обанкрочено не более одного-двух десятков. В то же время мы приоритетно развивали отрасли с высокой добавленной стоимостью – переработку, стройиндустрию, машиностроение, полиграфию, которые «заряжены» на человека, очень востребованы и продолжают наращивать выпуск продукции.

В 2012 году 90% объема всей продукции произведено новыми предприятиями, тогда как в 2001 году их удельный вес составлял только 5%. Это важнейший результат инновационной переориентации экономики.

Вклад новых предприятий в общий объем выпускаемой продукции, млрд руб.

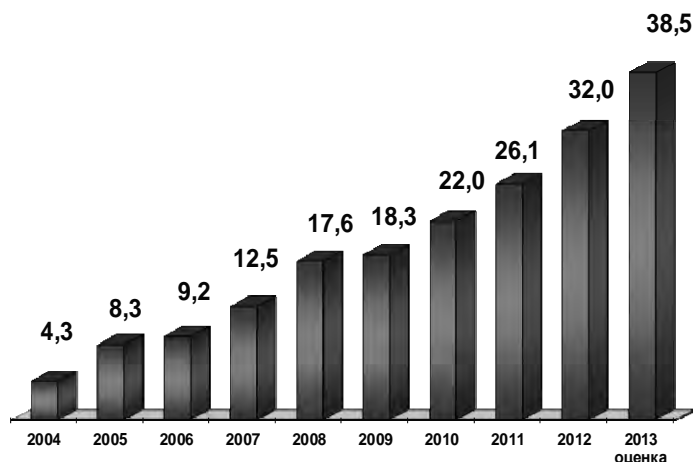


На протяжении 12 лет удельный вес промышленности в общем хозяйственном комплексе остается практически постоянно на уровне 15–22%, при том что экономика выросла в 30 раз (если брать неиндексированный показатель роста с 2000 года). Конечно, отрасль

транспорта превалирует, но это естественно – аэропорт Домодедово – как интегрирующий сборочный цех: там 300 предприятий и более 30 тыс. работников, к нам летают 80 авиакомпаний, среди которых 40 мировых грандов, и их экономика невольно сказывается на нашем балансе, но это только подчеркивает эффективность промышленных и логистических «газелей».

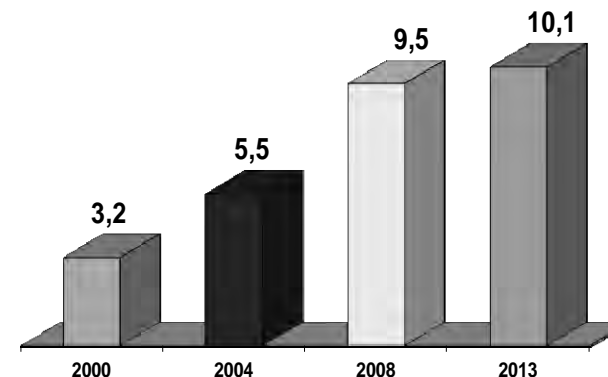
Хотя объемы промышленности в округе не так и велики, но, тем не менее, рост за последний десяток лет почти десятикратный, и в этом году, когда в Китае 6% (а в 2014 г. прогнозируют всего 3%), в Европе стагнация, в стране минус, мы растем более чем на 20%, и так уже 10 лет подряд.

Объем промышленного производства, млрд руб.

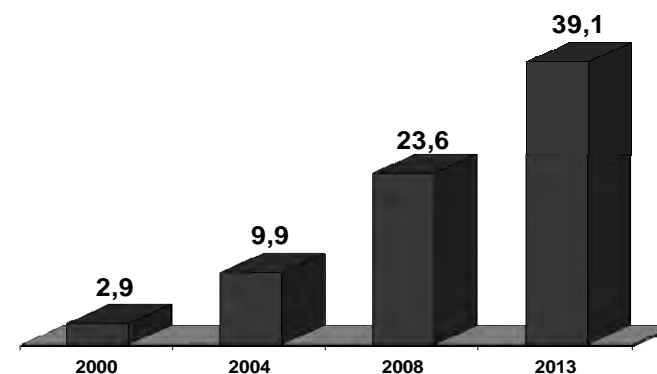


У нас на данный момент 30 крупных, около 300 средних и малых промышленных предприятий, их количество из года в год растет. Домодедовский район много лет был аграрным. Учитывая сказанное о крушении АПК Михаилом Антоновичем Коробейниковым, я могу возразить, что если оперировать нормальным экономическим мышлением и апробированными в промышленности методиками, то можно удержать и развить достигнутое даже в «расстрельном» аграрном секторе.

Численность работников промышленного комплекса, тыс. человек



Средняя заработная плата на предприятиях промышленного комплекса, тыс. рублей



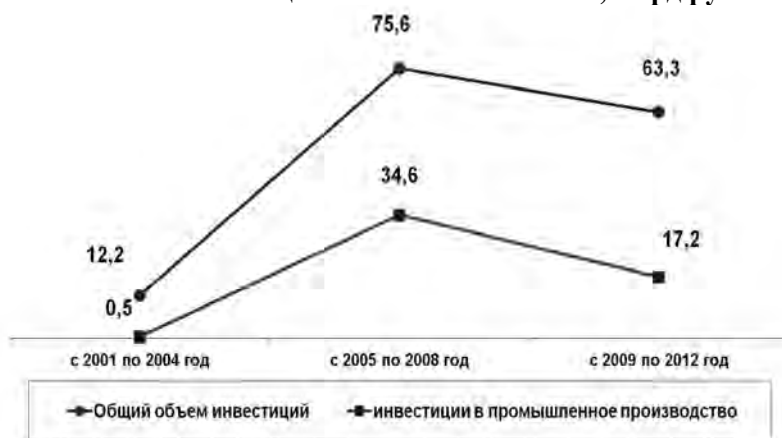
Мы практически удвоили объемы аграрного производства, но при этом в 4 раза уменьшили количество работающих по сравнению с временами СССР. Сегодня производим почти 60 тыс. тонн молока и 30 тыс. тонн мяса, это 9% годовой сельхозпродукции области при 2% населения.

Численность работающих в промышленном комплексе почти утроилась, хотя по стране и миру отмечается значительное снижение. Темп роста и уровень зарплаты значительно выше среднего по стране, но, как и положено в эффективной экономике, заметно отстает от прироста объемов производства.

3. Инвестиционная привлекательность и продуктивность округа

Это важнейший фактор реиндустриализации. Сказывается многолетний опыт практической инноватики, ориентированной на осмысленное размещение производительных сил, доброжелательный подбор и удержание крупных стратегических инвесторов, местные подрядные ресурсы, последовательную координацию в точках роста, преимущественную опору на созидательную эмоциональную стимуляцию всех участников процесса.

Объем инвестиций в основной капитал, млрд руб



Инвестиции в основной капитал за 10 с небольшим лет составили 150 млрд рублей (5 млрд долларов), что в несколько раз превышает средние удельные показатели по стране, не считая нефтегазоносных провинций. Важно отметить доместикацию в округе крупных мировых компаний («Нестле», «Пепсико», «Джон Дир», «Вольво», «Люфтганза» и др.), которые придают особое значение экологии,

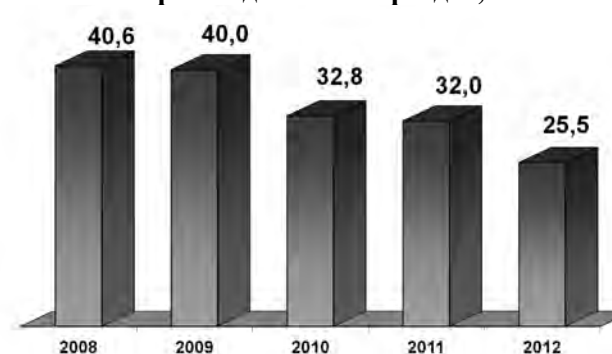
декриминализации, развитию транспортной сети и логистики, предсказуемости и некоррупционности местной власти.

Важно, что инвестиции в промышленность достигали в лучшие годы до половины общего объема, тогда как аэропорт привлекал только треть, имея более двух третей общеэкономического оборота.

4. Планомерное обновление основных технологий и фондов

Эти факторы являются ведущими показателями индустриализации и эффективности общественного производства. Средний возраст наших производственных основных фондов – 6 лет, хотя по стране – более 20 лет. Коэффициент износа основных фондов у нас 25,5% – почти вдвое ниже, чем по стране (РФ: 2012 г. – 48,1%)

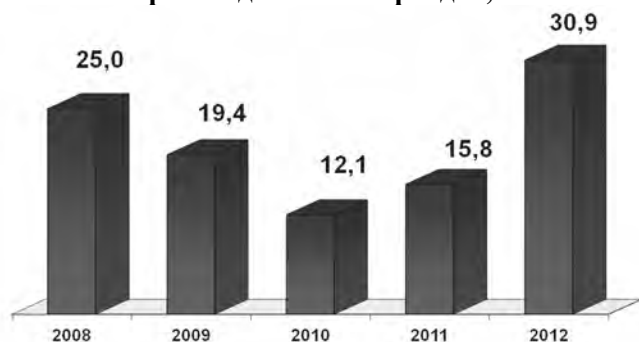
Коэффициент износа основных производственных фондов, %



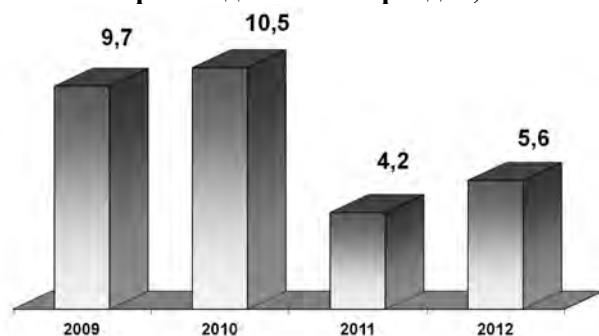
Коэффициент обновления в 2012 году почти восьмикратно превысил средний показатель по стране (соответственно, 30,9% и 3,9%).

Коэффициент выбытия изношенных и амортизированных фондов равен 5,6%, по стране – менее 1%. Таким образом, продолжается серьезная реновация, планомерная работа на перспективу. Старые предприятия, осваивая новые технологии и оборудование, тянутся за крупными успешными предприятиями-новичками, пришедшими с Запада.

Коэффициент обновления основных производственных фондов, %



Коэффициент выбытия основных производственных фондов, %



Кстати, здесь уничижительно говорилось об отверточной сборке. Это российское заблуждение еще со времен академика П.Л. Капицы, который писал об индустриализации И.В. Сталину: «У нас, конечно, промышленность развивается исключительно сильно, но все развитие основано на использовании чужого опыта». Ну и что плохого, если мы построили и вывели на проектную мощность всего за год завод и центр дистрибуции мирового машиностроительного гиганта «Джон Дир», выпустив за два года почти пять тысяч тракторов и превысив годовой объем реализации в 10 млрд рублей? Показатель-

но, что американские менеджеры вывесили на цехе огромный плакат: «С гордостью производится в Домодедово».

Хотел бы также привести несколько примеров внедрения прорывных, иногда пионерных протехнологий на предприятиях округа.

Завод металлоконструкций (ЗАО «Метако»), начинавшийся еще до войны с примитивной сварбазы, полностью заменил свой парк оборудования, установил современные линии горячего цинкования и плазменной резки, станки ЧПУ, построил несколько новых цехов. Сегодня выпускаются уникальные опоры высоковольтных ЛЭП, мачт уличного освещения и мобильной связи, сверхпрочные дорожные ограждения, а еще 10 лет назад – примитивные гаражи и теплицы. Годовой объем реализации – до 2 млрд. руб.

Группа «СУ-155» (4 завода, транспортное и монтажное предприятия) за 5–6 лет отработала эталонную цепочку реконструкции старых заводов стройиндустрии: мощнейший домостроительный комбинат ДЗЖБИ, продвинутый проектировщик ГИПРОНИИ РАН, деревообрабатывающий и кирпичный заводы, производство несъемной опалубки, плит мощения, конструкций для школ и детсадов, игровых городков, подъемных механизмов позволяют комплексно застраивать огромные микрорайоны, ежегодно вводить до 2 млн кв. м жилья и социальных объектов не только в Москве и области, но и по стране.

ОАО «Докон» первым в стране начал серийное производство промышленных кондиционеров. В последние годы, переведя собственное производство на использование моторно-компрессорных изделий лучших мировых производителей, разработал ассортимент из 250 моделей современной климатической техники для атомной и оборонной отраслей, железных дорог, грузоподъемных механизмов.

ОАО «342-й механический завод» производит по новейшим технологиям вибропрессованные и стеновые блоки, а также крупнотоннажные металлоконструкции для уникальных объектов (аэропорты, АЭС, стадионы, гипермаркеты и т.п.), побеждая в тендерах даже мировых гигантов («Арселор Миттал» и др.).

ЗАО «Стальинвест», лучший из 800 металлотрейдеров России, развернул от нуля крупное металлообрабатывающее производство «пятого передела», внедрив объемное трехмерное моде-

лирование и проектирование конструкций, автоматическую генерацию и экспорт чертежей на линии раскроя и сварки, цифровой контроль и менеджмент качества по системе ISO-9001, комплектную поставку металлоконструкций, кровли и стеновых сэндвич-панелей на любые фундаменты.

ОАО «Мосагроген», один из флагманов отечественной биотехнологии, производит уникальные генноинженерные иммуномодуляторы и лечебные препараты для ветеринарии, используя рекомбинантный препаративный синтез, высокопродуктивное культивирование, стерильную расфасовку по GMP и другие хайтековские приемы.

ЗАО «Мособлстройтрест – 11», опираясь на свою полувековую историю, шагнул в технологии XXI века, внедрив автоматическое бетоносмешение, многооборотную опалубку, поточное монолитно-кирпичное домостроение, переход с чугуна на металлопластик в трубопроводах, энергоэффективные приборы учета ресурсов, системы АвтоКАД в проектировании. Трест освоил строительство и реконструкцию сложнейших объектов тепло- и водоснабжения, возводит лучшие в столичном регионе здания школ, детских садов, центров искусства, спортсооружений.

Домодедовский опытный машиностроительный завод (ДОМЗ) был создан «с нуля» в 2004 г., но уже через 5 лет провел полное техперевооружение. Работая для нефтегазовой отрасли, первоначально ориентировался на полное импортозамещение, однако после ужесточения гостехрегулирования сформировал бизнес-партнерство с мировыми гигантами («Сименс», «Тоталь» и др.). Производит для Севера энергоэффективные тепловые пункты, ультразвуковые узлы учета продуктивности месторождений, установки для подогрева и слива вязких нефтепродуктов, комплексы взрывобезопасной утилизации шахтного метана и т.п. Некоторые виды продукции не имеют мировых аналогов.

Много примеров автоматизации и индустриализации можно привести по международному аэропорту Домодедово. Так, реконструкция старой фабрики бортового питания позволила механизировать многие технологические процессы, увеличить выпуск продукции в несколько раз – до 80 тысяч рационов в сутки,

сократив при этом треть персонала, что обеспечило вхождение в первую десятку мировых кейтеринг-центров. Безупречно работают автоматическая система сортировки багажа производительностью 6 тыс. ед. в час, единая электронная парковочная система ABACUS пропускной способностью 150 автомашин в час. В стадии реализации одновременно находятся более 100 IT-проектов модернизации аэропортовой инфраструктуры, в том числе два центра обработки данных, два центра маршрутизации, комплекс охраны периметра T-гех, покрытие Wi-Fi всех зон тысячектарной территории, многопозиционная цифровая система видеонаблюдения за аэровокзалом и наземным аэродромным движением на 1500 камер и сотни вариативных сценариев, система управления производственными запасами – Resource Management System, безбумажный документооборот, уникальные интернет-сервисы для клиентов и пассажиров.

ЗАО «Мультифлекс», крупный производитель современной полимерной цветной упаковки, постоянно модернизирует и автоматизирует производство, повышает экологичность и дизайн продукции, вложил в техническое переоснащение за последние три года более 250 млн рублей.

«Пепсико» – крупнейший в мире завод безалкогольных напитков. Общая площадь – 173 тыс. кв. м, объем стартовых инвестиций – 180 млн долларов, мощность – до 2 млрд л в год. Почти с момента пуска (2009 г.) продолжается перманентная модернизация производства: запуск мультиформатной баночной линии, горячий розлив заварного чая, строительство квасного производства, многоформатные роботизированные линии нового поколения в розливе, упаковке и складировании, энергосберегающие системы водоподготовки, тепло- и электроснабжения, канализования.

5. Разнообразие форм собственности и хозяйствования

Это включает в себя полную гамму промышленных структур, имущественных и производственных отношений современного рыночного типа – от ИП и простого товарищества до открытого акционерного общества, холдинга, концерна и госкомпании.

6. Земельный аспект реиндустриализации

Специфической особенностью округа является концентрация крупных земельных массивов в процессе земельной и имущественной реформ у трех-четырех стратегических инвесторов. Это обеспечило сохранность основных ареалов от разбазаривания и раздробления, возможность их осторожного последовательного вовлечения в хозяйственный оборот в целях строительства сначала дорог, инженерных сетей и промзон, а затем комплексного жилья с полным социальным шлейфом. При этом местная власть выступала координатором процесса, допускала старт преобразований только после гарантий со стороны инвестора на сохранение сельхозпроизводства, неукоснительное соблюдение имущественных и земельных прав работников и ветеранов агрокомплекса.

Наиболее показателен пример группы компаний «КОАЛКО», которая приобрела в установленном порядке три сельхозпредприятия, реорганизовала и индустриализировала производство, сократив его до двух хозяйственных единиц, введя управляющую компанию, реконструировав и укрупнив большинство сельхозобъектов, заменив на новейшие высокопроизводительные машины парк техники. Это позволило радикально улучшить валовые и качественные показатели в животноводстве и кормопроизводстве, развернуть новые отрасли птицеводства, мясооткорма и переработки, выкроить существенные площади под индустриальное и селитебное развитие.

В частности, было сформировано четыре земельных массива под создание промзон общей площадью до 1000 гектаров. Оставив за собой обязательства по энерго- и дорожному обеспечению, градостроительному планированию и сопровождению комплексов, землевладелец приступил к рыночной реализации укрупненных участков, ориентируя приобретателей на промышленно-логистическое назначение земель, отраслевую специализацию и социальную направленность создаваемых производств.

В процессе реального воплощения сейчас находится первый объект – индустриальный парк «Южные врата», где крупный западный девелопер «Радиус групп» привлек на началах собственности или аренды 11 предприятий, из них 10 зарубежных,

5 промышленных, сдав им «под ключ» почти 200 тыс. кв. м производственных помещений и заблаговременно подобрав эксплуатантов для дальнейшего освоения площадей (450 тыс. кв. м).

Другие масштабные примеры – индустриальные парки «Северное Домодедово» (1 млн кв. м по проекту, 660 тыс. кв. м – в эксплуатации), где действуют и проектируются крупные пищевые, электротехнические, медицинские, полиграфические и упаковочные предприятия (более 90 собственников и арендаторов), и «Триколор», где концентрируются представители малого и среднего бизнеса разных отраслей (20 корпусов предприятий общей площадью более 150 тыс. кв. м).

7. Методологические основы муниципальной реиндустриализации:

- правовая и нормативная базы: федеральные и областные законы, правоустанавливающие и регулятивные документы администрации округа;
- планово-стратегическая основа: грамотное размещение производительных сил, генплан, 16 муниципальных программ;
- властная основа: одноуровневая система местного самоуправления, разделение представительной и исполнительной власти;
- пространственная основа: природный каркас, экономико-географическое положение, тип расселения, климат, статус «второго пояса» от столицы, близость транспортного узла;
- финансово-инвестиционная основа: сочетание бюджетных и внебюджетных источников в инновационных преобразованиях;
- синхронизация промразвития с темпами и масштабами развития смежных отраслей: транспорта, логистики, рекреации, сельского и лесного хозяйства, социальной сферы;
- автономизация отраслей и субъектов инфраструктуры местного рынка, информационной, кадровой и образовательной политики.

Перспективы реиндустриализации

1. Постоянная актуализация Генплана (2006, 2009, 2012, 2015).

Городской округ Домодедово первым утвердил Генеральный план в формате нового Градостроительного кодекса РФ, и на

данный момент мы уже дважды его откорректировали, готовимся к новой корректировке.

2. Четкое функциональное зонирование – грамотное чередование селитебных, природных и промышленных зон.

Мы реально строим промзоны впереди селитебных, обеспечивая упреждающее открытие и шаговую доступность рабочих мест по отношению к жилью. Вот вокруг Москвы в основном города-спальни. А у нас оптимальная циркуляция потоков продукции, транспорта и персонала заблаговременно рассчитывается как условие развития. Потом можно строить крупномасштабное жилье. Причем в будущие годы будем его увеличивать, у нас сейчас нехватка многих тысяч рабочих рук и беспрецедентно низкий уровень безработицы – 0,2%.

3. Поэтапный рост промышленных парков:

2000 – 1, площадь 20 тыс. кв. м.

2013 – 4, площадь 1 млн кв. м.

2020 – 7, площадь 5 млн кв. м.

Опыт показывает важность баланса площадей на комплексах: 50–60% – логистика, 20–30% – промпроизводство, 15–20% офисы. Такое соотношение создает квазипромышленную структуру, пригодную к гибкой межотраслевой трансформации, маневрированию ресурсами и хозяйственными решениями.

4. Упреждающее развитие дорожной и инженерной инфраструктуры.

Нам сильно помогают правительства Российской Федерации и Московской области, может быть, потому, что у нас высокие темпы и крупные проекты. На данный момент в городском округе проектируются и строятся 4 крупных путепровода и порядка 20 новых дорог, реконструируется 5 питающих энергоцентров. Готовится прокладка дополнительных главных путей Павелецкой дороги, скоростного трамвая, хордовых автомагистралей.

Отрабатываются мультимодальные транспортные схемы, таможенный транзит, многофункциональные зоны дорожного сервиса, пересадочные узлы, контейнерные терминалы и т.п.

5. Реализация глобальных проектов:

– национальный парк «Россия»;

– мировой авиахаб и аэрополис;

– медико-промышленный, машиностроительный, перерабатывающий и промышленно-строительный кластеры;

– Центр евроазиатского сотрудничества.

Перечисленные проекты должны «вытащить» не только нашу скромную территорию, но в чем-то и страну. Например, парк «Россия» – это ежегодно 10 млн посетителей к 2020 г., авиахаб – до 100 млн пассажиров к 2050 г., аэрополис – сотни тысяч новых рабочих мест в окрестностях аэропорта. Медико-промышленный, машиностроительный, перерабатывающий и промышленно-строительный кластеры будут включать по 5–8 новых крупных предприятий, часть из них уже строится или функционирует, все они мирового технического уровня.

6. Дальнейшее масштабирование и углубление урбанизации.

Значительное улучшение городской среды, уровня и качества жизни людей, жилищно-коммунальной инфраструктуры, социальных учреждений и институтов является главным индикатором эффективности муниципального менеджмента. Собственно, ради всего этого, ради «самого сильного изменения в жизни людей» (П. Друкер) и осуществляется на территории городского округа Домодедово реиндустриализация, многие аспекты которой могут быть репрезентативно воспроизведены в других муниципальных образованиях страны.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ



О.С. СУХАРЕВ,
*ведущий научный сотрудник
Института экономики РАН,
д.э.н., профессор*

Добрый день, уважаемые коллеги! Доклад Сергея Дмитриевича Бодрунова как нельзя лучше обозначил существо проблем российской промышленности и обоснованно подчеркнул необходимость реиндустриализации. Мне хотелось бы поблагодарить Сергея Дмитриевича за использование моих работ в этой области, полагаю, что это первый шаг к реиндустриализации, поскольку подобные задачи ставились много ранее, еще с середины 1990-х гг., когда было множество диссертаций и работ по реструктуризации¹ экономики и промышленной системы.

В своем выступлении остановлюсь последовательно на следующих моментах: 1) реструктуризации; 2) деиндустриализации; 3) реиндустриализации и 4) условиях развития технологий.

¹ Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. – М.: АНЗ, 2000.

1. Реструктуризация

Сегодняшние исследователи часто забывают о работах, посвященных реструктуризации российской экономики и промышленности в 1990-е – начале 2000 гг. Эти работы до сих пор имеют важное значение, по крайней мере в методическом плане, поскольку проблема пропорций, управления структурой сохраняет свою актуальность. Другой вопрос, что состояние промышленности таково, что отдельные возможности просто исчерпаны в силу исчезновения отдельных видов производств, секторов и т.д. Тогда и возникает вопрос относительно того, следует ли осуществлять их восстановление, какими ресурсами это можно осуществить и кто будет основным субъектом индустриальных программ. Я хотел бы напомнить, что подобные программы были, разрабатывались, и не только в СССР, но и в России во второй половине 1990-х гг., поэтому говорить о том, что в стране абсолютно не было промышленной политики, неправильно, поскольку по факту она была. Совсем другое дело, насколько она была эффективной, ведь программы существенно недофинансировались, многие позиции не выполнялись, даже будучи заявленными. Нужно особенно отметить, что ряд программ были созданы с привлечением научной общественности – российских экономистов – и содержали весьма интересные методические разработки. Однако макроинституциональные сдвиги (политический фактор) были более серьезным фактором, обеспечившим деградацию индустриальной системы в этот период.

Так, в 1998 году была утверждена новая Федеральная целевая программа реструктуризации и конверсии ОПК, были разработаны региональные программы на период до 2000 года.

Они закрепляли следующие приоритетные направления:

- развитие гражданской авиационной техники;
- развитие гражданского судостроения;
- развитие производства оборудования для топливно-энергетического комплекса;
- создание и развитие производства новых видов медицинской техники и средств реабилитации инвалидов;
- развитие электронной техники;

- развитие средств связи и информатики;
- развитие производства новых материалов и спецоборудования, разработка и освоение новых технологий;
- развитие оптики и оптического приборостроения;
- подпрограмма конверсии предприятий Минатома России.

Как видим, эти же направления, которые, кстати, с момента провозглашения модернизации российской экономики с 2006 по 2012 год изменялись 11 раз, в том числе и по параметрам финансирования², называются правительством и сегодня.

В качестве задач-этапов реструктуризации на микроэкономическом уровне назывались:

- внедрение новых подходов в управлении, снижение издержек, совершенствование систем учета;
- определение новых продуктов, эффективных технологий и стратегических направлений деятельности;
- поиск инвесторов и других источников финансирования для организации выпуска новых продуктов и доведения до конкретных результатов совершаемых разработок³.

За двадцатилетний период промышленность России испытала многократное сокращение по фондам, занятости, информационному, производственно-аппаратному и технологическому обеспечению за последние двадцать лет. Названный процесс сопровождался утратой конкурентных преимуществ и позиций не только на внешних рынках, но и на внутреннем рынке. Фактически становление финансового, банковского секторов и сектора услуг происходило за счет процессов демонтажа промышленности (деиндустриализации) и сельского хозяйства. Иных ресурсов для этого не существовало.

Разрыв кооперационно-технологических и хозяйственных связей, «импортная атака» на внутренний российский рынок, дальнейшая приватизация, которая привела к потере части акти-

² Подробнее см.: Сухарев О.С., Сухарев С.О. Выбор государственных приоритетов научно-технического развития. ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 6. (статья имеется на личном сайте проф. Сухарева О.С., www.osukharev.com)

³ Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. – М.: АНЗ, 2000.

вов промышленности, высококвалифицированных кадров, информации (техническая документация и др.), свертывание государственного сектора промышленности, резкий рост издержек – все это вместе способствовало возникновению сильнейшей тенденции конкурентного поражения отечественных производственных систем на рынках – внутреннем и мировом.

Приведу цитату из своей книги по реструктуризации промышленности, подготовленной еще в 1998–1999 гг. и опубликованной в 2000 году:

«Реструктуризация экономической системы возможна только через реорганизацию промышленности и должна являться не самоцелью, а средством повышения социального благополучия различных слоев населения страны и эффективности функционирования организаций. В широком смысле под реструктуризацией можно понимать целенаправленное, то есть управляемое – являющееся результатом мероприятий правительственной политики – изменение экономических, социально-демографических, производственно-технологических, региональных и т.д. пропорций, необходимое для повышения устойчивости и эффективности функционирования национального хозяйства.

В условиях смены модели хозяйственного развития реструктуризация должна пониматься более конкретно – не только как целенаправленные изменения пропорций внутри и между различными экономическими подсистемами, но и как создание совершенно новых, не имеющихся до сих пор в наличии, экономических структур и целых секторов. В узком смысле, применительно к задачам организации промышленной структуры рыночного типа, под реструктуризацией следует понимать такую совокупность мероприятий, применяющихся на уровне предприятия, региона, отрасли и всей экономики, которые бы приводили к образованию конкурентоспособных, растущих в области занятости, реальных доходов и инвестиций промышленных комплексов в условиях контролируемого государством и достаточного для обеспечения указанных параметров конкурентного прессинга – как со стороны отечественных производителей, так и иностранных соперничающих фирм. Согласно нашим пред-

ставлениям, существует три главных направления реструктуризации промышленности: продукт, схемы кредитно-денежных транзакций, группы стимулов и мотивов экономических агентов. Если будет установлена реальная картина взаимосвязей между этими компонентами, тогда задача реструктуризации из теоретической плавно перейдет в политическую плоскость, станет объектом конкретных решений и действий»⁴.

2. Деиндустриализация

Под деиндустриализацией будем понимать процесс, когда производство не просто сокращается или дает меньший выпуск, а когда оно становится более примитивным, теряет свой технологический уровень, разрушается производственная инфраструктура, сокращаются фонды, снижается уровень механизации и автоматизации, общий технологический уровень, сложность производственных операций, сокращается интеллектуальная основа производства. Таким образом, не просто наблюдается сокращение выпуска и занятости, что было свойственно капитализму в периоды кризисов, но без деиндустриализации, а сокращение самой основы для развития индустрии вместе с самим производством и контролируемым им рынками.

Исходные параметры деиндустриализации включают:

- сокращение технологического уровня и глубины переработки исходного сырья, оснащенности производственных систем, станочного парка, оборудования и приспособлений;
- сокращение уровня механизации, автоматизации производства, гибких непрерывных линий производства, сложности операций, снижение и качества техники и технологий, утрата навыков и умения производить;
- рост дисквалификации (снижение квалификационного уровня) персонала, утрата рабочих профессий;
- рост числа импортных комплектующих, узлов и деталей машин в объеме деталей машин на изделие отечественного производства.

⁴ Сухарев О.С. Экономическая методология и политика реструктуризации промышленности. – М.: АНЗ, 2000.

Когда наблюдается картина, обнаруживающая присутствие всех названных изменений, можно говорить о деиндустриализации экономической системы.

Глубину деиндустриализации можно измерять временем, которое необходимо на создание кого-либо изделия, нового продукта, а также числом сложных или высокотехнологичных операций, приходящихся на единицу создаваемого в стране продукта (данный показатель может измеряться как стоимость сложных операций на продукт в стоимостном выражении).

$$T_p = \sum_{i=1}^N t_i,$$

где N – число этапов разработки и производства новых изделий, t_i – время каждого i -го этапа. Данный показатель является очень точной оценкой реактивности индустриальной системы, ее способности к образованию новых комбинаций с высокой скоростью и гибкости системы в конкурентной борьбе.

$$\Psi = \frac{\sum_{j=1}^M \sum_{i=1}^L \tau_{ij}}{Q} \quad H = \frac{L}{Q}; H^* = L / K;$$

где L – число сложных производственных операций, M – число изделий, в которых используются сложные операции, Q – общий объем производимой продукции, τ_{ij} – сложность технических операций, числом сложных или высоко технологичных операций (L), приходящихся на единицу стоимости (Q) создаваемого продукта – H (данный показатель может измеряться как стоимость сложных операций τ_{ij} на продукт в стоимостном выражении).

Эти показатели сегодня еще не подпадают под статистические наблюдения, но их использование в исследовании соответствующих процессов представляется весьма полезным для получения объективной качественной картины происходящих изменений. Агрегатный подход-схема с позиций укладов дает лишь приблизительную и ретроспективную картину в основном технологического развития, не претендуя на теорию технологических изменений.

При деиндустриализации оба показателя изменяются в противоположном направлении, время T_p увеличивается, число сложных операций в единице продукта и по стоимости, и в натуральном измерении сокращается. На историческом тренде процесс индустриализации-деиндустриализации экономических систем как свойство их эволюции можно отразить по динамике ряда параметров (см. рис. 1 – слева и справа).

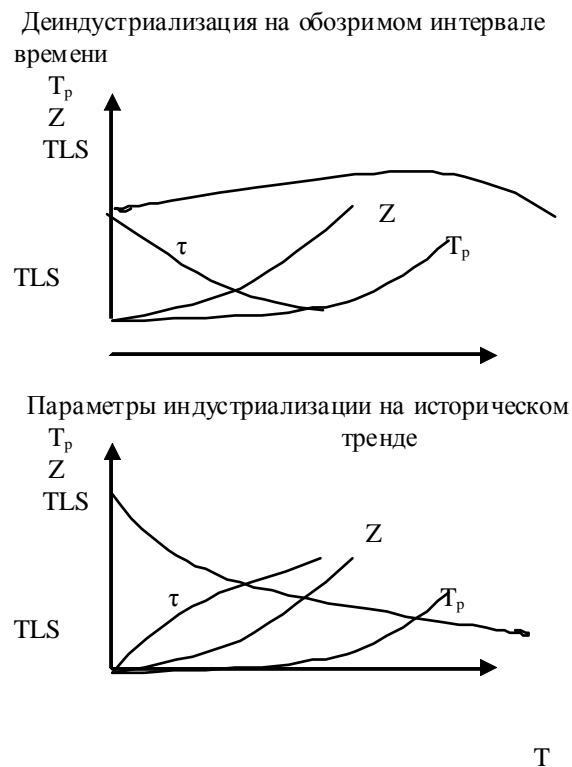


Рис. 1. Индустриализация и деиндустриализация

(Z – затраты на разработку; T_p – время разработки; TLS – время полезной жизни разработки (изделия); T – длительный интервал времени эволюции индустриальной системы; τ – сложность технологических операций)

При индустриализации, появлении более эффективных производственных систем отдача возрастает или не снижается, удельные затраты снижаются (экономия на масштабе), время разработки снижается по целому классу производственно-технических задач, но поставленные новые задачи требуют больших усилий капиталовложений и времени разработки. При деиндустриализации время, затраты операций увеличиваются, сложность операций сокращается, а вот время полезной жизни изделия (TLS) возрастает, в отличие от периода индустриализации, когда оно снижается.

Изначально промышленность России была размещена в соответствии с планами размещения производительных сил, которые формировались в советский период. У этих планов, как и у самого размещения, была иная логика, связанная с решением задач конкретных регионов, она была обусловлена близостью исходного сырья либо вспомогательных производств или предприятий, обеспечивающих заказ на данные виды продукции. Более того, развитие промышленности связывалось с развитием конкретных районов – Сибири, Дальнего Востока, среднеазиатских республик, балтийских республик и других республик в составе Российской Федерации. Именно с разработкой и созданием продукта и дохода (производством) связывалась возможность повышения уровня жизни населения.

Разумеется, российские регионы не располагают равным промышленным потенциалом, поэтому можно выделить индустриальную специализацию по регионам страны. В частности, имеются регионы, где функционирует текстильная промышленность либо производство машин и приборов (авиация, судостроение и др.), электронная промышленность или производство сельскохозяйственной техники, либо регионы, которые имеют довольно большую долю оборонного сектора.

Современное состояние промышленной системы характеризуется ее фрагментацией на уровне конкретных регионов, довольно слабым уровнем межрегиональных связей, стохастичностью в изменении специализации (эффект «рыскания» в поиске заказов и технических решений), низкой конкурентоспособностью многих видов про-

изводств, включая и исчезновение целых секторов производств (средств производства), демонтажом производственных площадей, неспособностью обслужить задачи по замене фондов даже на уровне собственного региона, неэффективными институтами стимулирования отечественной индустрии в регионах. Основные проблемы регионального уровня управления развитием промышленных систем сводятся к следующим⁵:

а) абсолютная потеря исконных производств, специалистов и рынков (заказчиков);

б) увеличение издержек кооперационно-технологических связей и трудности межрегионального взаимодействия промышленных фирм в разных регионах, как соседних, так и (тем более) отдаленных – происходит локализация производств по территории внутри страны, когда фирмы-конкуренты, находящиеся внутри экономики одной страны, таковыми не являются в силу того, что их интересы и рынки разнесены на довольно значительное расстояние, а сложившаяся структура затрат не позволяет им это расстояние преодолеть. По существу, такая «рыночность» разрывает экономику России территориально, формируя «территориально ограниченные рынки», хотя имеются примеры, когда проектные фирмы из центральной России конкурируют с фирмами Урала и Дальнего Востока (однако эти примеры не приобрели систематического значения, а иногда символизируют то, что эти фирмы из центральной России заполняют возникший вакуум по видам работ на данных территориях);

в) вялотекущий процесс деиндустриализации, низкий объем создания новой продукции, инноваций;

г) возникновение локальной монополизации производств вследствие закрытия многих предприятий и перепрофилирования активов (в том числе и как последствие после рейдерских захватов, возникших в ходе приватизации), а также ликвидация предприятий, имеющих замкнутый цикл;

⁵ Сухарев О.С. Проблемы разработки программы модернизации экономики и инвестиции в промышленности// Инвестиции в России, 2010, № 3 – С. 41–46.

д) свертывание вертикально и горизонтально интегрированных цепочек производства, фрагментация и снижение сложности и технологического уровня;

е) возникновение региональных ограничений для развития некоторых видов производств – по сырью, институциональным условиям (исчезла логика и необходимость взаимодействия по планам размещения производительных сил), из-за ликвидации заказчиков либо потребностей.

Во многих регионах возник «анклавный» вариант развития их индустриальной системы, который либо свелся к модели выживания, либо перманентной, то ускоряющейся, то замедляющейся деградации. При этом особой проблемой стал провал функции планирования, как центральной функции управления экономикой, не только на федеральном уровне власти, но и в регионах.

Таким образом, первый этап возможной реиндустриализации – это противодействие и свертывание инерции «эффекта 2-Д» – деиндустриализации и деквалификации персонала. И только второй этап – разворачивание на воссозданной индустриальной основе передовых технологий, символизирующих новые типы конкурентоспособных производств. Иными словами, не «фетиши инноваций» должны стать основой для экономического развития России сегодня, а планомерная, планируемая работа по воссозданию производств и широкой продуктовой номенклатуры, производимой страной для внутреннего и внешнего потребления. Решение этой задачи «подтянет» необходимый и полезный объем инноваций по необходимости, можно сказать, автоматически. Если же сейчас продолжать наращивать ресурсы в nanoиндустрии при потере позиций в общей микроэлектронике, то подобные новые рукотворные диспропорции никак не обеспечат хороших перспектив для технологического развития страны в будущем, особенно если «институциональная чехарда», подобная «реформе РАН» будет продолжаться в области науки и образовании. Эти сферы должны обслуживать задачу реиндустриализации с наименьшими бюрократическими пертурбациями в них.

3. Реиндустриализация⁶. Основные направления

Индустриализация в классическом понимании – это процесс перевода примитивного, слабо вооруженного техникой труда на машинный труд. Новая индустриализация – это данный процесс, только в новых условиях, а реиндустриализация – это процесс восстановления производственных, технологических систем, отдельных секторов и видов производств с решением главных задач, касающихся фондовой и технологической и кадровой базы промышленности, с общим вектором на создание отечественных качественных потребительных стоимостей. Разумеется, частный предприниматель, как и частный бизнес, невосприимчив к такой задаче, масштаб задачи не отвечает масштабу его возможностей и мотивов. Поэтому это задача общегосударственного уровня – только так она должна ставиться и решаться, проектируя стимулы к участию в этом решении крупного и среднего бизнеса.

В качестве направлений реиндустриализации можно выделить следующие:

1. Повышение эффективности добывающих и энергосырьевых секторов, увеличение степени переработки сырья (лесопромышленный комплекс, нефтехимия)
2. Инфраструктурные проекты (ж/д магистрали, газо- и нефтепроводы, дороги)
3. Стимулирование развития экспортных и внутренних производств – продуктовых серий (внутренняя и международная конкурентоспособность)

⁶ Сухарев О.С. Структурные проблемы экономики России. – М.: Финансы и статистика, 2010. Экономическая политика и развитие промышленности – М.: Финансы и статистика, 2011. Сухарев О.С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения. Национальные интересы: проблемы и безопасность, № 24 (213) – 2013. Сухарев О.С., Сухарев С.О. Выбор государственных приоритетов научно-технического развития. Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2012. № 6. Сухарев О.С. Развитие инновационной системы: основные императивы теории и практики организации и управления инновациями. Горизонты экономики, 2011, № 2. Проблемы разработки программы модернизации экономики и инвестиции в промышленности. Инвестиции в России. 2010, № 3.

4. Базовое машиностроение и специальное машиностроение (спецтехнология).

5. Использование патентной базы России и выход на мировой рынок, а также развертывание «защищенных производств» и использование технологических заделов

Безусловно, необходим макроплан реиндустриализации со сведением программ развития секторов промышленности, созданием специальных институтов производственно-технологической кооперации между секторами с тем, чтобы восстановить производство элементной базы, создать основу для внедрения рационализаторских предложений и тиражирования создаваемых новых комбинаций – технологий. Макроэкономическое регулирование в части сдерживания роста цен на энергоносители, сырье и т.д. должно подчиняться этому плану. Основой для реиндустриализации должен стать государственный сектор, приватизацию необходимо свернуть, отдельные функции Госплана в части стратегического планирования, индикативных планов и программ – секторальных – должны быть восстановлены на уровне федерального правительства и регионов. Только государство способно взять на себя финансирование патентной базы России, а также обеспечить полное финансовое обеспечение российских патентов за рубежом, обеспечив получение международных патентов, затем под защитой необходимо развернуть продуктовые серии (защищенные) для внутреннего и внешнего потребления. И только на следующих стадиях государство может осуществить специальные планы по частичной приватизации подобных проектов, но с обязательным условием сохранения и развития продуктовой номенклатуры (золотая акция на заре приватизации не смогла удержать номенклатуру выпуска с лавинообразным обрушением различных типов производств в угоду частному обогащению и приватизации – подобные исходы должны быть институционально заблокированы). Реиндустриализация тем самым должна сводиться к стратегии **структурного управления развитием как альтернатива догоняющего развития (догоняющей модернизации). Организация инновационного типа роста, конкурентоспособный тип воспроизводства и струк-**

туры экономики составляют подлинную базу развития. Организация экономического роста за счет применения и совершенствования исключительно отечественных технологий без подчинения задачам догоняющего развития (при имманентном заимствовании как свойстве производственно-технических систем), а подчиняясь задаче обеспечения эффективности структуры на основе новой индустриализации за счет стимулирования внутреннего спроса и преодоления «структурного перекоса» российской экономики.

Реиндустриализация – это экономическая политика, представляющая набор мероприятий, более широкий, нежели в стандартных вариантах промышленной политики, направленная на плановое восстановление/создание/изменение индустриально-технологической основы экономической системы за счет мер макроэкономического, институционально-организационного, правового, структурно-инвестиционного характера, касающихся не только промышленных организаций как таковых, но и вспомогательной инфраструктуры, финансовой и банковской системы и др. Чтобы восстанавливать технологическую основу, нужно определить, почему индустрия лишилась этой основы, почему снизился уровень сложности технологических операций. Ответ банален: потому что свернуты и утеряны базовые производства продуктов, нет основы для повышения сложности и использования НИОКР.

4. Условия развития технологий

Под технологией в общем смысле понимается мастерство, в отдельных трактовках – мысль, причина, с точки зрения инженерных наук – способ производства либо совокупность таких способов, включающих операции, приемы изготовления, организацию технических процессов. Технология может охватывать крупные машины, механизмы и их сочетание. В каждом виде производства имеется свой набор технологий, причем данные приемы (способы) обладают свойством независимости, то есть они никак не сочетаются с иными технологиями в других видах деятельности. Скажем, технологии изготовления пищи и техно-

логии в текстильной или металлургической промышленности не имеют точек какой-либо плотной связи. В широком смысле под технологией будем понимать совокупность или систему организованных воздействий на любой объект или ресурс с целью получения событий, происходящих с этим объектом (ресурсом), приводящих к желательному (ожидаемому) результату.

Таким образом, технология – запланированный порядок воздействий, а технологические изменения – это изменения плана воздействий, порядка расположения, содержания этих воздействий, способа воздействий – институциональное изменение по сути.

Технология имеет условное ядро, складывающееся из элементарных операций, способов воздействия на ресурс или объект (физических, управленческих, организационных, финансовых и др.), правил, которые неукоснительны в исполнении, как и последовательность действий, нарушение которой ликвидирует «содержание» технологии.

Систему вспомогательных средств, не входящих в ядро технологии, можно обозначить как периферию технологии. Эти вспомогательные функции бывают двух типов: 1) направленные на подготовку ресурса или объекта к основным методам воздействия, задаваемым ядром; 2) направленные на коррекцию и ликвидацию погрешностей, допущенных в ходе воздействия в рамках ядра, доводку блага до необходимых качеств, включая ликвидацию последствий применения технологии, например, утилизацию отходов, снижение уровня загрязнений и т.д.

Асинхронность изменений ядра и периферии способна резко повысить издержки совершенствования (разработки) и применения технологии. Следовательно, процесс технологического развития, процесс заимствования или создания собственных технологий в сильной степени будет детерминирован состоянием ядра и периферии. Технология представляет собой устойчивый в институциональном смысле комплекс действий. Ее внутреннюю устойчивость по отношению к иным технологиям, внешним воздействиям можно обозначить через коэффициент

устойчивости технологии ($K_{UT} = Z_p / Z_n$), который определится отношением издержек периферии (Z_p) к издержкам ядра (Z_n) технологии. Общая эффективность и «новизна» технологии суммарно будет определяться такими базисными показателями, как материалоемкость и энергоемкость технологии. Этими показателями должна определяться степень совершенства технологии или технологический уровень производства. Применительно к непроизводственным технологиям таким параметром может выступать величина удельных транзакционных издержек ($tr = Tr/Y$, где Y – объем создаваемого блага, либо число транзакций) или транзакционная емкость технологии ($K_{tr} = Tr_p / Tr_n$). Ее, кстати, можно измерять не только издержками транзакций внутри ядра (при выполнении правил ядра и правил периферии), но и числом самих транзакций ($K_{tr} = N_n / N_p$), а также их типом (параллельные, дополняющие, перекрестные – последние самые конфликтные и потому связаны с наибольшими издержками), по доле преобладания транзакций того или иного типа. Общие издержки технологии складываются из издержек ядра и периферии. Но они включают как транзакционные, так и трансформационные издержки, потому что технология призвана воздействовать на объект, ресурс с целью изменения его качества. В производстве присутствуют оба типа издержек, применительно к финансовым технологиям, услугам, управленческим решениям, речь необходимо вести о транзакционных издержках.

Темп роста сильно зависит от технологического уровня, изменения занятости, числа образованных занятых, изменения знаний (накопления НИОКР) и правительственной научно-технической политики, задающей режим технологического развития посредством институтов.

Можно выделить три главные причины спроса на технологии: 1) жизнедеятельность человека и его базовые потребности (биологические, физические – в пище, одежде,) культурные – коммуникации и т.д.); 2) защита от внешних угроз (природы и общества – катаклизмы, экология, изменение климата, войны, конфликты, космос и т.д.); 3) познание окружающего мира (микро- и макромира).

По большому счету, эти три направления возникновения спроса на технологии обуславливают как возникновение, так и развитие, совершенствование технологий. В связи с этим процесс возникновения технологий, который до сих пор слабо раскрыт экономической наукой, описывается тремя способами, которые проявляются отдельно либо могут каким-то образом сочетаться.

Во-первых, эвристический способ появления технологий, когда возникают совершенно новые технологии, которых не было до сих пор, в силу некоего открытия, изобретения, создания нового материала, приспособления, устройства. Частота таких событий сокращается, то есть «эпохальные» события происходят все реже.

Во-вторых, инкрементальный способ развития технологий, когда после «эпохальных» событий происходит улучшающее совершенствование известных технологий, ставших традиционными способами производства, что обеспечивает повышение эффективности.

В-третьих, комбинаторный способ развития технологий, при котором происходит появление новых технологий либо усовершенствование традиционных вследствие параллельного и последовательного соединения отдельных технологий. При этом больших инвестиций не требуется, и при этом не нужно ожидать нового «эпохального» открытия.

Таким образом, сегодня наблюдается сдвиг в сторону преобладания инкрементального и главным образом комбинаторного способа технологического развития, именно они создают почву для эвристического способа появления прорывных технологий, но частота их появления заметно сократилась.

Комбинаторный принцип⁷ не отвергает принципа созидательного разрушения, на котором построено большинство современных моделей технологического развития, а, наоборот,

⁷ Предложен и развит см.: Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. – М.: Финансы и статистика, 2012. Сухарев О.С. Новые комбинации в экономике и принцип комбинаторного наращивания. Экономический анализ: теория и практика, 2013, № 5 (328).

подчеркивает специфику развития современной техники и новых технологий, когда ресурс невозможно заимствовать у предшествующих комбинацией, а его необходимо создавать под новую комбинацию в экономике. Таким образом, у эффекта мультипликации по новым комбинациям в экономике имеется и совершенно иная основа, связанная с содержанием процесса создания и развития техники и технологий. Причем с этих позиций эффект мультипликации новых комбинаций зависит не только и не столько от финансов, как от состояния научно-технических кадров и условий исследовательской работы. Учитывая названные обстоятельства, важность текущей экономической структуры и ее эффективности резко возрастает. Но и увеличить эффективность такой исходной структуры без должного финансирования также не представляется возможным. Если при финансировании новоц комбинации, деньги введены в оборот, а комбинация создается конечное время, то неэффективная структура способна превратить прирост денежной массы в усиливающееся инфляционное давление, которое увеличит издержки этой новой комбинации и создаст необходимость для дополнительного финансирования, которое уже будет трудно предоставить по причине непредвиденных изменений, роста цен и процента. В таком случае новая комбинация будет «съедена» инфляцией, а точнее, неэффективностью экономической структуры.

Для выбора приоритетов научно-технического развития минимально необходимы основные принципы:

а) определение перспективных секторов и видов деятельности (базисных отраслей) и направлений деятельности для достижения каждой из установленных для системы целей (определение технологического ядра);

б) выбор ключевых технологий, ноу-хау и технологический решений, выводящих данные секторы и виды деятельности и направления (по п. а) – на лидирующие мировые позиции (установление ряда технологий и их ядер, которые составят перспективу – ближайшую и отдаленную);

в) составление перечня сопутствующих технологий, не являющихся ключевыми (как по п. б), но обязательных на данном

этапе развития для достижения целей (определение периферии и способов ее совершенствования);

г) сопоставимость ожидаемого результата достижения цели и затрат на ее достижение, учет альтернатив и инерции развития конкурирующих систем;

д) постоянный мониторинг внешних условий для подтверждения актуальности целей – для своевременной корректировки приоритетов и поддержания области приложений усилий и функционального разнообразия на минимально необходимом уровне.

При реиндустриализации экономики России должны следующим образом изменяться базовые параметры промышленной системы: появляться более эффективные производственные системы (высокая технологичность, безотходность, безлюдность – автоматизация), возрастающая отдача или не снижающаяся на первом этапе, удельные затраты должны снижаться (экономия на масштабе), время разработки также должно снижаться по целому классу производственно-технических задач, но поставленные новые задачи потребуют больших усилий – капиталовложений (инвестиций) и времени разработки. Необходимо наладить мониторинг качественных изменений в технологической сфере – современные методы учета не позволяют получать полноценной картины централизованно, только лишь в ходе полевых исследований. Обеспечение научно-технической информацией высокого качества и оперативности является задачей, которая может быть в российских условиях решаться только государством. Восстановление информационной научно-технической инфраструктуры представляется основной задачей, которую в условиях разрушения отраслевой науки можно делегировать в технические вузы, а не заниматься искусственным переносом фундаментальных исследований в эти учреждения.

Спасибо!

НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ



Н.Н. ТЮТЮРЮКОВ,
профессор кафедры «Налоги
и налогообложение» Финансового
университета при Правительстве
РФ, член Вольного экономического
общества России, д.э.н.

В настоящее время как никогда актуальна задача реиндустриализации России. Каковы же исходные позиции нашей страны, на каком фундаменте начинается реализация столь масштабной задачи? Располагаем ли мы современным оборудованием?

Современность используемого оборудования оценивается степенью его износа. Эти данные сами по себе, разумеется, интересны для анализа, но полная картина раскрывается в сравнении с Беларусью и Казахстаном, нашими партнерами по Единому экономическому пространству (см. рис. 1).

Как видим, Казахстан находится в более выигрышной позиции, и этим можно воспользоваться, активнее развивая экономическую кооперацию России с этой страной. Реализация разработанных стратегических программ позволила Казахстану занять 50-е место в рейтинге экономик мира.

Беларусь, занимающая 63-е место в этом рейтинге, грамотно воспользовалась возможностями, предоставленными кризисом, практически повторяя путь Китая. В 2011 году в Беларуси доля

инновационной продукции в производстве машин и оборудования в общем объеме отгруженной продукции составила 37,7%¹.

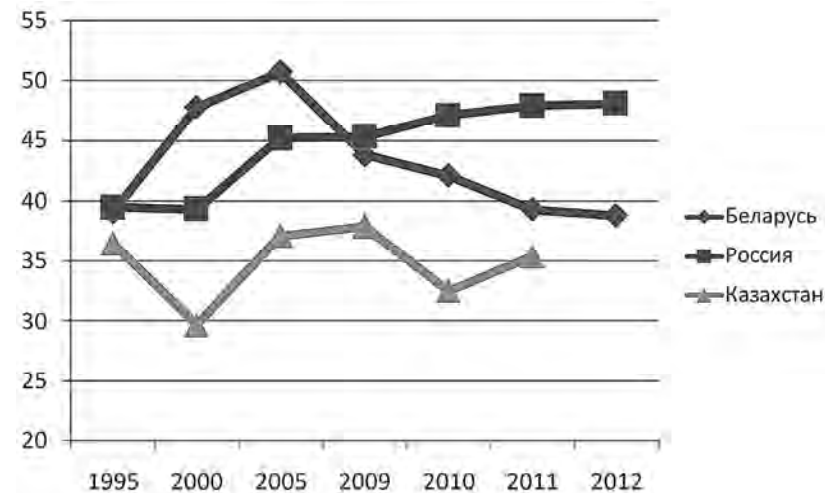


Рис. 1. Степень износа основных фондов (на конец года), в процентах

А вот Россия занимает 92-е место в рейтинге экономик мира, и при этом продолжает и продолжает обсуждать, какие меры надо принимать для преодоления последствий кризиса... А улучшений незаметно, более того – наметилась рецессия. Действующая экономическая парадигма на устойчивый рост не работает. А ведь устойчивый рост – цель нового тысячелетия, провозглашенная ООН. Эту цель провозглашает и Россия.

Процесс замедления обновления основных средств в России запущен не в последние годы. Он наблюдался еще задолго до распада СССР (см. рис. 2).

¹ Лилия Крапивина. Инновационные продукты машиностроения. (<http://www.belta.by/ru/person/>)



Рис. 2. Износ промышленно-производственных основных фондов по отраслям промышленности в СССР, % от общей стоимости фондов

Грустная картина, но еще ужаснее то, что после кризиса 2008 г. замедлились инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства, в результате в активной части основных средств растет доля полностью изношенных основных средств (см. рис. 3), которые, по-хорошему, должны быть выведены из эксплуатации.

Для стимулирования реиндустриализации могут применяться различные инструменты, в частности налоговые. Проанализируем возможности налога на прибыль.

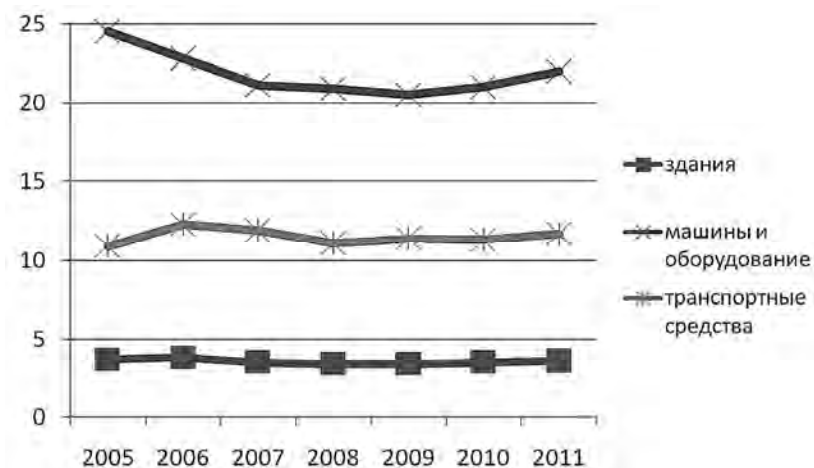


Рис. 3. Удельный вес полностью изношенных основных фондов (на конец года), в процентах от общего объема основных фондов

В качестве примера рассмотрим основное средство, с которым сталкивались все присутствующие: пассажирский самолет. Для целей исчисления налога на прибыль допустимый срок эксплуатации предусмотрен классификацией основных средств, утвержденной Правительством России. Для пассажирского самолета это от 10 до 15 лет². Теперь вспомним, что упавший самолет компании «Татарстан» эксплуатировался более 23 лет.

Весьма интересно рассмотреть временной отрезок от 15 до 23 лет, в который полностью амортизированный, т.е. изношенный и морально, и физически самолет продолжал эксплуатироваться. Для этого он, разумеется, не раз ремонтировался. Эта ситуация типична не только для самолетов. Не зря многие бухгалтера задают вопрос: «Можно ли расходы на ремонт полностью амортизированного основного средства признавать для определения налого-

² Постановление Правительства России от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

облагаемой прибыли?» Предлагаемые ответы экспертов и представителей налоговых органов России: *«Можно, и эти расходы уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль»*.

Верен ли такой ответ? По-моему нет, т.к. для целей определения налога на прибыль могут быть признаны только те расходы, которые направлены на получение дохода. Полностью амортизированное имущество по определению не может приносить организации экономической выгоды. Соответственно, и расходы на ремонт полностью амортизированного имущества не могут уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль. Иными словами, общество вправе (и должно!) признать эти расходы необоснованными при определении налогооблагаемой прибыли.

Важное следствие этого: организация, продолжая эксплуатацию полностью амортизированного имущества, будет нести дополнительные расходы в виде повышенного налога на прибыль. Большая часть этой суммы поступает в региональные бюджеты (в федеральный бюджет поступает только часть налога на прибыль, исчисляемая по ставке 2% из общей ставки 20%). Региональные бюджеты будут иметь дополнительные публичные средства на принудительную реиндустриализацию за счет менее «эффективных» собственников, слабо контролирующих своих менеджеров.

Так как стоимость ремонта, по моему глубокому убеждению, не может приниматься в качестве расхода, то и «входящие» суммы НДС по ремонту также не могут приниматься к вычету. Таким образом, можно получить дополнительные средства для федерального бюджета, которые можно будет тратить на цели, аналогичные вышеописанным.

Какова ситуация на текущий момент? Каковы последствия применения приведенных ранее мнений экспертов и официальных лиц? Интересны как социальные, так и экономические последствия.

Специалисты, готовившие «Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации»³ за 2013 год, отмечают, что

³ «Устойчивое развитие: вызовы Рио. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации»³ за 2013 год. Москва. 2013. С. 75.

средняя длительность одного случая нетрудоспособности из-за производственного травматизма возросла в 2 раза. Это свидетельствует о регистрации преимущественно тяжелых травм, больничный лист по которым в среднем составляет около 50 дней.

Более того, сравнение с зарубежными странами указывает на недостоверность официальных данных о производственном травматизме в России. Регистрируемая частота несчастных случаев на производстве в России в 10–15 раз ниже, чем в странах Евросоюза, но при этом травматизм со смертельным исходом, который невозможно скрыть, выше в 3–7 раз.

Сейчас расходы на лечение нетрудоспособности вследствие производственного травматизма, который происходит в том числе из-за эксплуатации полностью амортизированного имущества, несет все общество. А необходимо сделать так, чтобы нерадивые собственники активнее участвовали в создании публичных средств, расходуемых на лечение производственного травматизма.

Кроме этого, менеджерам организаций придется задуматься, что выгоднее: обновить парк оборудования или платить повышенные налоги.

Но и это не все... Приведенные выше ответы экспертов и официальных лиц, к сожалению, программируют наше экономическое отставание.

В результате продолжающейся эксплуатации устаревшего оборудования мы проигрываем в конкурентной борьбе даже на своем поле вследствие существенного роста цен российских производителей промышленной продукции по сравнению с производителями стран Евросоюза, реализующих свою продукцию на российском рынке (см. табл. 1).

Экономика России занимает значимое место в сравнении с другими экономиками (см. рис. 4). Правда, это место обеспечено в основном реализацией углеводородов, а не высокотехнологичных товаров. Решение задачи реиндустриализации России позволит по крайней мере не ухудшить ее положение, учитывая, что экономики других стран также развиваются.

Таблица 1

**Индексы цен производителей промышленной продукции
(2005=100)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия	112,4	128,2	155,7	144,5	162,2	190,9	203,9
Некоторые страны – члены Европейского союза							
Австрия	102	106	111	109	114	119	120
Венгрия	108	115	129	131	140	149	157
Германия	105	107	113	108	110	116	118
Латвия	110	130	150	148	147	161	169
Литва	107	117	135	126	132	145	153
Мальта	118	114	132	144	160	162	163
Польша	103	108	113	116	120	130	134
Словакия	106	110	120	112	120	127	130
Велико-британия	108	111	128	125	132	147	151
Франция	104	106	112	106	109	114	117
Чешская Республика	102	106	110	107	108	114	117

Россия постепенно теряет свои позиции и на рынке Единого экономического пространства.

Например, в Казахстане построенное в Алматы метро оснащено вагонами метро южнокорейского производства, предполагается эксплуатация космического комплекса Байконур французскими фирмами⁴. Развивается сотрудничество Казахстана с французской компанией Areva – одним из мировых лидеров в области атомной энергетики.

⁴ Аркадий Дубнов: Космическая пыль Байконуру ближе политической (http://www.dw-world.de/popups/popup_printcontent/0,,14954229,00.html).

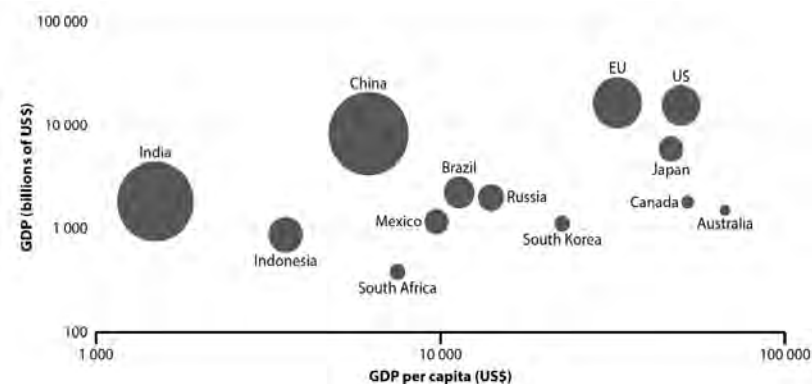


Рис. 4. Сравнение экономик некоторых стран мира⁵

Беларусь закупает поезда пригородного сообщения швейцарского производства⁶.

Предложенный в докладе механизм позволит либо стимулировать российские организации быстрее обновлять оборудование, либо формировать за их же счет бюджетные ресурсы для целей обновления оборудования, снижения производственного травматизма, формирования устойчивого экономического роста России.

⁵ Sustainable development in the European Union. 2013 monitoring report of the EU sustainable development strategy. Eurostat. P. 48.

⁶ Беларусь закупила новые швейцарские электрички (<http://mir24.tv/news/guide/4633196>).

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА



В.В. КАРДАШЕВСКИЙ,
*советник генерального
директора ОАО «ВЦУЖ»*



В.Н. БОБКОВ,
*генеральный директор ОАО
«ВЦУЖ», д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки
Российской Федерации*

Реиндустриализация промышленности России, безусловно, назрела и необходима. Она должна сопровождаться ростом инвестиций, стимулированием модернизации производства и внедрения инноваций, развитием добросовестной конкуренции на рынке предпринимательства.

Но наряду с этим восстановление промышленности невозможно осуществить без использования экономических методов повышения эффективности производства. Имеется в виду обеспечение кардинального роста производительности труда.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предусматривалось к 2012 году достичь роста производительности 140–141% по отношению к 2007 г. На самом деле ее рост за этот период

составил всего лишь 109,3%, и ожидаемый результат не был достигнут.

В Указе Президента России от 07.05.2012 г. «О долгосрочной государственной политике» была поставлена задача по увеличению производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года. Во исполнение этого указа Правительство Российской Федерации утвердило 31.01.2013 г. «Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 года», в которых была подтверждена необходимость увеличения производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года и создания к 2020 году не менее 25 млн высокопроизводительных рабочих мест. Это очень серьезная установка на кардинальный рост производительности труда.

Отметим, что проблемы с производительностью труда в России особо проявились в постсоветские годы, когда эти показатели практически исчезли из статистики труда, хотя за рубежом это направление интенсивно развивалось.

Анализ динамики роста производительности труда в России с 1990 г. по 2012 г. в сравнении с мировым лидером – США – приведен в табл.1¹. Из таблицы видно, что темпы роста производительности труда в России за 22 года были ниже, чем в США, а уровень производительности труда в России по сравнению с США составил в 2012 г. 29%².

Таблица 1

Производительность труда в России и США в 1990–2012 гг.

Годы	ПТ в России	ПТ в США	Доля ПТ в России по сравнению к США
1990	15251	47906	0,32
1995	10761	51574	0,21
2000	11991	58622	0,21
2005	15597	63800	0,25

¹ Key Indicators of the Labour Market (KILM), Seventh Edition, ILO, 2011 (<http://ilo.org>).

² Данные по ПТ в таблице 1 приведены в долларах США (по паритету покупательной способности) на 1 работника.

Годы	ПТ в России	ПТ в США	Доля ПТ в России по сравнению к США
2010	18259	68126	0,27
2012	19656	68374	0,29
Рост за 1990–2012 гг.	128,6%	142,7%	

Таким образом, за все годы реформирования темпы роста производительности труда были ниже ожидаемых. Оценим показатели производительности труда в странах СНГ за 2012 г.³

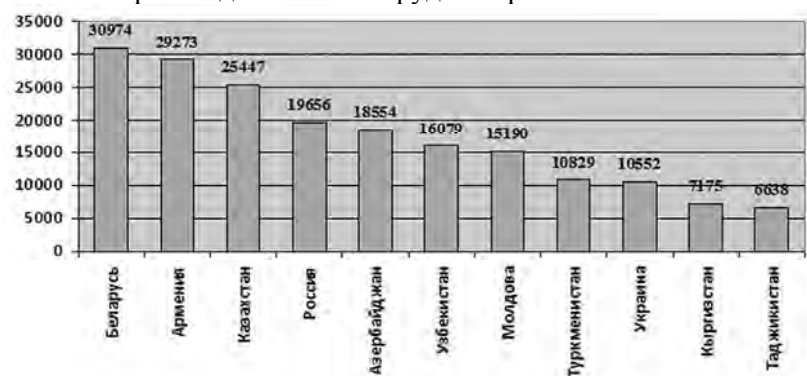


Рис. 1. Производительность труда в странах СНГ за 2012 г.

Как видно из рисунка, среди стран Содружества Независимых Государств (СНГ) самые высокие показатели производительности труда – в Беларуси и Армении. Наименьшие значения показателей отмечены в Кыргызстане и Таджикистане. Россия занимает в списке из 11 стран четвертое место, уступая Беларуси, Армении и Казахстану.

Доля производительности труда в России относительно США за прошедшие 30 лет не увеличилась, и разрыв в значениях этих показателей уменьшить не удалось. Это свидетельствует о том,

³Данные на рисунке 1 приведены в долларах США (по паритету покупательной способности) на 1 работника

что движения на опережение не происходит, хотя сам смысл осуществляемого в стране курса направлен на модернизацию и реиндустриализацию промышленности, интенсификацию экономики и кардинальный рост производительности труда.

Повышение производительности труда должно всемерно опираться как материальными, так и нематериальными способами, а рост заработной платы – соотноситься с ростом ПТ. Анализ фактического соотношения роста производительности труда и реальной среднемесячной заработной платы в России за 2000–2012 гг. приведен на рисунке 2.

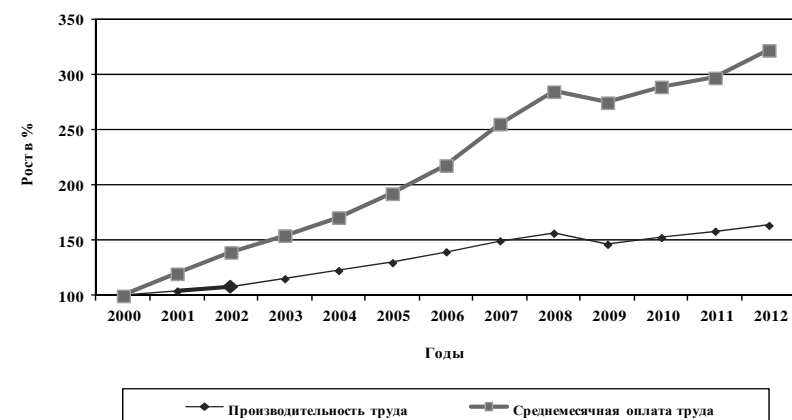


Рис. 2. Рост производительности труда и среднемесячной заработной платы за 2000–2012 гг.

Из приведенных данных видно, что за указанный период рост среднемесячной заработной платы уверенно (в 3,5 раза) опередил рост производительности труда.

Производительность труда по праву считается одним из важнейших факторов конкурентоспособности экономики, поскольку бизнес должен постоянно создавать конкурентные преимущества, позволяющие снижать издержки производства, обновлять продукцию, производить ее с возможно низкой себестоимостью, успешно развивать и модернизировать производство, применять инновации.

По экспертным данным, в ведущих зарубежных странах повышением производительности труда занимаются до 80% компаний, в то время как в России – всего лишь 3–7% предприятий. Выборочные сравнения показывают, что уровень производительности труда в отечественных компаниях зачастую гораздо ниже (иногда на порядок) показателей зарубежных компаний.

В начале декабря с. г. премьер-министр Д.И. Медведев на совещании по реализации «майских указов» Президента РФ заявил, что «остается нерешенной задача по обеспечению устойчивого экономического развития, где **ключевым** фактором является повышение производительности труда»⁴. С этим тезисом можно целиком и полностью согласиться.

Исходя из вышеизложенного, предлагается:

1. Признать показатель производительности труда одним из важнейших экономических ключевых показателей в условиях реиндустриализации России, т.к. новые технологии, инновации и модернизация оправдывают себя лишь в сочетании с усовершенствованием организации производства, труда и управления, со снижением удельных затрат материальных, энергетических, трудовых и других ресурсов.

2. Для обеспечения достижения роста производительности труда в России к 2018 году в 1,5 раза по сравнению уровнем 2011 года дополнить государственную программу Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентности» соответствующей концепцией и программами повышения производительности труда на федеральном и региональных уровнях. Для этого можно использовать, например, опыт Казахстана по реализации программы «Производительность-2020», целевые индикаторы которой направлены на увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности страны не менее чем в два раза, опыт Татарстана, реализующего долгосрочную целевую программу «Повышение производительности труда на предприятиях машиностроительного и нефтехимического комплексов республики Татарстан на

2013–2016 годы», целью которой является увеличение производительности труда соответственно в 1,7 и 2,0 раза к концу 2016 года по отношению к 2011 г., а также передовой опыт других стран и регионов.

3. Разработать необходимые методики измерения производительности труда на предприятиях и в организациях различных видов экономической деятельности на основе опыта, применяемого в странах Организации экономического сотрудничества и развития, а также в других странах, входящих в пятерку лидеров по производительности труда (США, Ирландия, Бельгия, Франция, Тайвань).

4. Разработать методику материального стимулирования работников предприятий и организаций за повышение производительности труда.

5. Считать необходимым начиная с 2014 года осуществлять ежегодный выборочный статистический учет показателей производительности труда на предприятиях промышленности России и проводить сопоставление производительности труда с зарубежными аналогами.

6. Ежегодно проводить мониторинг повышения производительности труда на уровнях экономики России, субъектов Российской Федерации, на предприятиях и в организациях различных видов деятельности, в первую очередь с государственным участием, с анализом результатов и разработкой мер по устранению недостатков и доведением соответствующей информации до Минэкономразвития России.

7. Для координации действий по данной проблеме рассмотреть возможность создания в структуре Вольного экономического общества России общественного межотраслевого научно-методического совета по производительности труда.

⁴ Источник информации: <http://top.rbc.ru/economics/02/12/2013/892244.shtml>.

О НОВЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КИТАЯ



Э.П. ПИВОВАРОВА,
*главный научный сотрудник
ИДВ РАН, д.э.н., профессор,
академик РАН*

Во время обсуждения сегодняшней весьма актуальной темы «Реиндустриализация России: возможности и ограничения» неоднократно упоминался опыт Китая, в связи с чем мне хотелось бы коротко остановиться на некоторых самых современных особенностях его индустриального развития.

Намерение осуществить модернизацию народного хозяйства Китая к концу XX столетия, обнаруженное Дэн Сяопином на Всекитайском совещании по вопросам развития науки в марте 1978 г., то есть еще накануне хозяйственной реформы, требовало существенного повышения качественных параметров производительных сил страны.

Именно поэтому Дэн Сяопин сразу подчеркнул, что без осуществления модернизации, без повышения научного и технического уровня, без развития общественных производительных сил и наращивания мощи страны, без улучшения материальной и культурной жизни народа политический и экономический строй не сможет быть прочным и безопасность страны не сможет быть надежно гарантирована.

Трудности, с которыми столкнулись в КНР в ходе реализации первоначально намеченных планов модернизации, превзошли ожидания и потребовали неоднократной корректировки планов социально-экономического развития страны и по срокам, и по параметрам достижения того или иного уровня цивилизованности («уже в XX веке достичь и превзойти передовой мировой уровень, за 22 года пройти путь, который другие прошли за 40–50 лет»; высказанные самим Дэн Сяопином предостережения против «слишком поспешной модернизации»; «выйти в ряды самых передовых стран мира» или «достичь уровня среднеразвитых стран»; возможность только «начальной модернизации» к 2000 г., «модернизации в основном» к 2020–2030 гг. и «полной модернизации» – за еще более длительный промежуток времени и т.п.).

Ведущие ученые страны отлично понимали, что в гипернаселенной стране, где для решения проблемы занятости исторически использовался метод искусственного деления одного рабочего места (и соответственно – оплаты труда) на нескольких человек, очень трудно добиться поставленной реформой задачи увеличения занятости и доходов трудящихся, опираясь преимущественно на технoемкие производства, без развития трудоемких отраслей, а значит, продолжая долгое время следовать по экстенсивному пути развития.

Поскольку «ключом к осуществлению четырех модернизаций» были названы наука и техника, с началом реформы в КНР ориентация была взята на техническую реконструкцию в крупных масштабах, активное применение новой техники, оборудования, технологий, материалов, повышение квалификации работников, усиление научно-исследовательской работы в области прикладных и фундаментальных наук, стимулирование научных исследований в области экономической науки и науки об управлении для активного использования их результатов в целях повышения уровня планирования и управления народным хозяйством.

Одной из главных проблем на пути реализации программы модернизации народного хозяйства стал вопрос ее финансового и материально-технического обеспечения, а потому ставилась

задача коренного улучшения финансово-экономического положения страны путем повышения эффективности использования средств, сбалансирования доходов и расходов госбюджета, выявления кредитных ресурсов, поддержания в основном стабильных цен.

Хотя уже в середине 90-х годов в КНР речь пошла о необходимости перехода на интенсивный путь развития для восхождения к 2050 г. «на рубеж постиндустриализации и информатизации» и возведения «социума экономики знаний», специфика технико-экономической модернизации Китая объективно заключалась в том (и это не могли не понимать ведущие ученые-экономисты страны), что и после выполнения намеченных задач экономического роста и к началу XXI столетия, и в более далекой перспективе в техническом оснащении КНР будет сохраняться (хотя и в иных пропорциональных соотношениях) плюральная структура – передовая, среднего уровня и традиционная ручная техника.

Очевидно, в связи с такими, на наш взгляд, несколько фантастическими прогнозами (ведь речь шла о стране с более чем миллиардным населением, с большой долей бедноты, ручного труда и неграмотности), на XV съезде КПК в 1997 г. был сделан акцент именно на длительности срока выполнения ставящихся задач («по меньшей мере сто лет», «неустанное усилие нескольких, даже десятков поколений»). Весьма образно по этому поводу высказался один из ведущих экономистов КНР Фань Ган: «Необходимо пройти урок индустриализации и урбанизации», нельзя «сидеть в соломенном шалаше и играть в компьютерные игры».

Указав на XVI съезде КПК в 2002 году на необходимость «идти по пути индустриализации нового типа» с ее высокой наукоемкостью и техноемкостью, хорошей экономической эффективностью, низкими ресурсозатратами, незначительным загрязнением окружающей среды и возможностями полного выявления преимуществ страны в людских ресурсах, Цзян Цзяминь разъяснял, что только таким путем можно будет ускорить решение «труднейшей исторической задачи» модернизации Китая и достичь учетверения ВВП страны к 2020 году по сравне-

нию с 2000 годом. Акцент при этом ставился на «выявление важной роли науки и техники как первейшей производительной силы» и «улучшение качества трудящихся».

На XVII съезде КПК в 2007 году Ху Цзиньтао подтвердил приверженность «пути индустриализации нового типа», отметив, что «на основе оптимизации структуры, повышения эффективности, снижения затрат и охраны окружающей среды» КНР сможет увеличить к 2020 году и среднедушевой валовой внутренний продукт четверо против 2000 года, заметно повысить возможности самостоятельного новаторства, намного нарастить долю научно-технического прогресса в росте экономики и выйти в число государств инновационного типа.

Практическим отражением желания реализации этих устремлений китайского руководства явилось то, что даже в условиях мирового финансового кризиса стали приоритетно расти расходы из центрального и местных бюджетов страны на образование, науку и технику, социальное обеспечение и трудоустройство, энергосбережение и охрану окружающей среды, причем фактические расходы по этим статьям в 2009–2012 гг. заметно превышали намеченные планами.

В целом доля госбюджетных расходов на образование в ВВП КНР поднялась с 3,12% в 2007 г. до 4% в 2012 г. Такие шаги на государственном уровне позволяют увидеть путь к реальному осуществлению «стратегии подъема страны силами науки и образования, наращивания государственной мощи посредством кадров», названной на сессии ВСНП в 2010 году «краеугольным камнем могущества страны и национального возрождения» и «ядром совокупной мощи государства».

На состоявшейся в марте 2013 года 1-й сессии ВСНП 12-го созыва новый премьер Госсовета КНР Ли Кэцян подчеркнул, что реформа вступила в решающую стадию, в ходе которой «предстоит затронуть сложившуюся архитектуру различных интересов», заявив о необходимости «практических действий» для реализации давно уже выдвинутых, но пока еще слабо решаемых в КНР задач перехода от экстенсивного к интенсивному развитию и улучшению всех качественных показателей производства.

Следует отметить, что планы экономического роста ВВП, выдвигавшиеся в КНР в ходе реформы, как правило, выполнялись досрочно, и потому только за последнее десятилетие по общим количественным показателям экономики страна с шестого места в мире передвинулась на второе. Однако рост «совокупной мощи страны» и в XXI веке продолжал достигаться преимущественно за счет экстенсивных факторов развития производства (увеличения использования трудовых, природных, материальных ресурсов), а не за счет роста производительности труда, а потому признанная ранее китайскими учеными оптимальной доля накоплений в национальном доходе страны в 25% поднялась до более 40%, продолжая нарастать в самые последние годы.

Закономерным следствием такого развития стал обострившийся дефицит не только финансовых средств, но и становящаяся все более ощутимой с 2010 г. нехватка работников физического труда («синих воротничков»), которых еще недавно было в избытке на рынке труда. Вопрос о переводе экономики на интенсивный путь развития встал ребром. Необходимы были практические меры для реального продвижения экономики по этому пути. По сути, цепочка этих мер выстраивается следующим образом: для повышения эффективности использования ресурсов и производительности труда нужно повышение квалификации работников, что требует затрат на их обучение и улучшение их благосостояния, способствующее росту их потребительских возможностей, что, в свою очередь (как показал недавний опыт противостояния КНР мировому финансовому кризису), способствует росту реальной экономики. А значит, необходима реформа налогово-финансовой системы, чтобы улучшить систему распределения доходов и, добившись социальной справедливости, получать максимальную отдачу от всех групп населения.

Именно поэтому, на наш взгляд, тремя главными задачами, поставленными во главу угла деятельности нового правительства, которые назвал премьер Госсовета КНР Ли Кэцян в марте 2013 г., стали реформирование бюджетно-финансовой системы,

системы распределения доходов и стимулирование реформы, содействующей достижению социальной справедливости.

Характерно, что новый министр финансов КНР в своем выступлении на проходившем в Пекине ежегодном совещании форума «Развитие Китая» отметил, что на протяжении прошедших 30 лет реформа налогово-финансовой системы была «главным пунктом прорыва в осуществлении политики реформ», что в настоящее время Китай ускоряет шаги реформ и в будущем намерен по всей стране распространить реформу налоговой системы, касающейся налога на коммерческие операции и налога на добавленную стоимость, являющегося сейчас самым главным источником налоговых доходов Китая. Несмотря на то что задача по корректировке реформы представляется очень сложной, министр финансов выразил уверенность в том, что новый этап налогово-финансовой реформы будет отмечен стремительным прогрессом. Несомненно, что такая уверенность подпитывается не только собственно китайским «определенным опытом», полученным во время преодоления мирового финансового кризиса с использованием метода расширения внутреннего спроса, но и международным опытом, когда путем расширения налоговой базы, применения системы прогрессивного налогообложения и увеличения финансирования местных бюджетов удавалось сделать более справедливой систему распределения и сократить разрыв в доходах населения.

Можно сказать, что новое китайское правительство, подтвердив верность курсу своих предшественников, будет прилагать все возможные усилия для того, чтобы продолжить социально-экономический прогресс в стране, который по причине близящегося исчерпания и финансовых, и материальных, и трудовых ресурсов сегодня становится возможным только посредством реального перевода экономики на рельсы интенсивного развития.

КАК ПРИОДЕТЬ ГОЛОГО КОРОЛЯ



Г.Н. ЦАГОЛОВ,
*профессор Международного
 университета в Москве, академик
 РАЕН и Международной Академии
 менеджмента, д.э.н., публицист,
 член Союза писателей России*

Присоединяюсь к предыдущим оценкам выступления Сергея Дмитриевича Бодрунова. Недавно из печати вышла его монография «Формирование стратегии реиндустриализации России» (СПб., 2013. – 680 с.), в которой обстоятельно рассмотрены различные стороны обсуждаемой темы. В сегодняшнем докладе были затронуты лишь некоторые наиболее важные аспекты. Профессор С.Д. Бодрунов – известный специалист, знаток этой проблематики, является директором научного Института нового индустриального развития (ИНИР), долгое время возглавлял Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга. В прошлом и настоящем – советник губернатора Санкт-Петербурга. В то же время С.Д. Бодрунов – преуспевающий предприниматель, руководитель ряда крупных корпораций. Такое довольно редкое сочетание теоретика и практика далеко не всегда приносит синергетический эффект, ибо бизнес, как и наука, не терпит измен. Но в данном случае, судя по всему, это именно так.

Впечатляют приведенные в книге и сегодняшнем сообщении данные о состоянии нашей обрабатывающей промышленности, машиностроения и особенно станкостроения. Взять, к примеру,

объем рынка последнего. Он не превышает \$1,5 миллиарда. Но главное, что из них российское производство станков составляет только 1%. Иными словами, 15 миллионов долларов для всей страны! Плачевная картина.

Как же могло такое случиться? Гавриил Харитонович Попов в небольшом, но, как всегда, ярком выступлении подчеркнул, что прежде чем предлагать тот или иной рецепт для врачевания, нужно установить правильный диагноз. Верные слова. Но перед тем как попытаться сделать это, все же замечу, что в постановке требуемых для блага страны задач господствующая в России экономическая мысль, или мейнстрим, как выражаются на Западе, все же движется, хотя и не так быстро, как хотелось бы.

Не в столь далекие времена, как помнится, во властных структурах и экономическом блоке правительства доминировало мнение о вполне приемлемом для России статусе «энергетической сверхдержавы». О том, что это лишь респектабельное или закамуфлированное наименование «сырьевого придатка» мирового капитализма, как-то не задумывались.

Сам термин – «промышленная политика» – долгое время не воспринимался в этих кругах всерьез, а то и без гримас. Тем не менее во второй половине нулевых годов президент В.В. Путин сделал первые практические шаги в проведении такого курса. Выпестованные по его инициативе государственные корпорации в ряде стратегических отраслей должны были восполнить брешь в той части российской экономики, куда капитал шел неохотно или не шел вообще, и, по идее, стать противовесом олигархическому капиталу.

Позже заговорили о необходимости проведения модернизации. Но ее понимание получило столь широкое толкование, что экономическая суть проблемы стала теряться, а затем и тонуть в безбрежном море слов. А воз оставался на прежнем месте. И лишь в последнюю очередь речь зашла о необходимости реиндустриализации страны.

Такая давно напрашивающаяся постановка вопроса – суровый вердикт, означающий не что иное, как признание факта произошедшего прежде развала промышленности. На академическом языке этот процесс называется деиндустриализацией.

В вышеупомянутой книге С.Д. Бодрунова читаем: «Исходя из анализа сложившейся ситуации, сегодня проблема состоит не в модернизации или перестройке структуры, а в полном восстановлении отдельных видов производств (курсив мой – Г. Ц.) на основе новых технологий и основных фондов, что и составляет главное содержание новой индустриализации (реиндустриализации). (Ук. соч. с. 48–49). Ну как тут не вспомнить «Голого короля» датского писателя-сказочника Ханса Кристиана Андерсена! Ведь, не считая добывающих отраслей, наша индустрия оказалась совершенно «раздетой».

Никто не ратует за то, что надо отказаться от технического прогресса в сырьевой экономике. Его надо развивать также, тем более что в Америке, Китае и других странах стремительно продвигается глубокое бурение, позволяющее добывать газ и нефть с глубин в 5 км и более с помощью гидроразрыва пласта (фрекинг). А это грозит обрушением рынка или, во всяком случае, сокращением спроса на наши природные богатства со стороны мирового рынка. Но нужна хозяйственная диверсификация, потому что без нее мы полностью зависим от мировой конъюнктуры и во времена кризисов или сокращения спроса на нефть и газ испытываем серьезнейшие трудности.

Не по этой ли, в частности, причине темпы роста экономики за восемь последних кварталов упали в четыре раза? Напомним кратко грустную хронику «пике» отечественного ВВП. Во втором полугодии 2011 г. российская экономика разогналась до 5-процентного экономического роста. Казалось, что кризис остался уже где-то далеко позади, а впереди ждет длительная полоса процветания. Да и в первые месяцы следующего, 2012 г. все обстояло более или менее пристойно. Готовящийся тогда на третий президентский срок Владимир Путин в предвыборных выступлениях уверенно ставил задачи проведения реиндустриализации страны и достижения среднегодовых показателей увеличения ВВП на 5–6 процентов, приближающихся к тому, что было в «тучных» нулевых.

Но этому не суждено было сбыться. С той поры четко обозначилась тенденция замедления экономической динамики, по-

квартально в 2012 г. выраженная вот такими убывающими числами: 4,8%, 4,2%, 3%, 2%. Позапрошлый год завершился все же со средним показателем темпа роста в 3,5%, что было выше среднемирового индекса, хотя и ниже достижений стран-передовиков БРИКС.

В дальнейшем падение продолжилось. В I квартале 2013 г. рост в сравнении с аналогичным периодом годом ранее уже составил всего лишь 1,6%. В двух последующих соответственно – 1,2%. В IV-м – около 1%. В среднем за минувший год –1,3%, что означало уже заметное отставание от мировой экономики в целом. Со времен разгара глобального кризиса в 2008–2009 гг. такого не случалось. Как выразился один эксперт, «хозяйство нашей страны напоминает паровоз, у которого кончился уголь, и он движется по инерции, постепенно замедляясь».

С прошлой весны в Министерстве экономического развития открыто забили тревогу и заговорили о возможной в будущем рецессии. Осенью стагнационное состояние в России уже никем не оспаривалось. Сделанные прежде правительственные прогнозы развития не раз пересматривались в сторону наихудших из ранее обозначенных сценариев. При этом черепаши скорости предполагаются вплоть до 2030 г.

Истекший 2013 г. заместитель министра экономического развития Андрей Николаевич Клепач назвал «годом упущенных возможностей». Промышленное же производство в последние месяцы и просто ушло в минус. Ухудшились и многие другие экономические показатели. Отток капитала за рубеж не ослабевает, инфляция, а для потерявших работу найти ее становится все труднее. Стагфляция усиливается. Рубль ускорено обесценивается по отношению к доллару и евро. Так как значительную часть потребительской корзины россиян составляют импортные товары, девальвация отечественной валюты подхлестывает инфляцию и бьет по карманам, уменьшая и без того скудные реальные доходы. Предчувствие дальнейшего ухудшения ситуации и нового кризиса витает в воздухе. Оно контрастирует с несомненными успехами России во внешней политике, постепенно восстанавливающими ее роль в качестве великой мировой державы.

Разделяю мысль академика Александра Дмитриевича Некипелова о разной природе деиндустриализации в США и у нас. В Соединенных Штатах наблюдается один из вариантов постиндустриального развития. В результате превращения страны в глобальную империю производство перенеслось в регионы и места с более дешевой рабочей силой. Одновременно происходила финансиализация экономики. Вследствие этих и ряда других процессов американский постиндустриализм во многом обрел сугубо спекулятивный, а во многом и паразитический, загнивающий характер. Тлетворный вирус заразил и другие страны Запада. Вызванную им болезнь американцы глубоко прочувствовали, когда стали эпицентром грандиозного кризиса, переросшего затем в глобальное бедствие. Пытаясь всяческими способами излечить этот недуг, администрация Барака Обамы теперь тоже призывает к восстановлению производства в США, к реиндустриализации. Кстати говоря, американский пример свидетельствует о том, что постиндустриализм – далеко не всегда добродетель.

Но у нас постиндустриализма не было и в помине. Необходимость в реиндустриализации возникла совсем по другой причине – вследствие саморазрушения экономического базиса страны, превосшедшего по своим масштабам ущерб, нанесенный в годы Великой Отечественной войны. К нему привели наши непродуманные, поспешно проведенные и нелепые реформы.

Технологический аспект проблемы реиндустриализации ясен: надлежит восстановить производство многих отраслей промышленности. Упор следует сделать на машиностроение, а внутри него – на станкостроение.

Надо-то надо, но, ведь, не делается. В ходе своей президентской кампании 2008 г. премьер Д.А. Медведев провозгласил политику четырех «и»: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. Имело ли место ее воплощение в годы его президентства или в последующий период, когда он возглавил правительство РФ? Нет, конечно.

Если потребность в реиндустриализации существует с точки зрения интересов нашего общества, то это еще не значит, что

она произойдет сама по себе. Возможность имеется, но не видно спроса на нее со стороны частного капитала. А его интересы в нынешнем российском государстве доминируют. Стало быть, чтобы подойти к решению задачи, не следует сбрасывать со счетов политэкономическую сторону вопроса. Именно в ней могут таиться могущественные «ограничители», препятствующие старту процесса. Есть ли они? И если да, то что собой представляют?

Нахождению верных ответов на поставленные вопросы не помогает запущенный нелиберальными идеологами стереотип, гласящий, что Россия с начала 1990-х гг. все время пребывает в каком-то «переходном периоде». Этим хотят сказать, что, пусть и с некоторыми ошибками, но все же идет движение от прежней «порочной» плановой социалистической экономики к «нормальной» рыночной, или капиталистической формации. О, если бы было так! К сожалению, дела обстоят гораздо хуже. И правде надо смотреть прямо в глаза.

Все дело в том, что переход от социализма к капитализму у нас уже давно закончился. Но только вот капитализм получился далеко не высшей пробы. А если точнее – то один из наихудших его видов. Тот, который не предъявляет спроса на инновации, модернизацию. Отторгает он и курс на реиндустриализацию, но по рейдерству и коррупции вырвался в мировом рейтинге на призовые места. Его имя – бюрократическо-олигархический капитализм.

С таким определением никто открыто не спорит. Но оно, к сожалению, не стало и общепризнанным. И зря. Ведь при диагнозе требуется называть вещи своими именами. А это кому-то не очень нравится или хочется. Между тем, как говаривал один не столь модный ныне мыслитель и революционер, факты – упрямая вещь.

И в самом деле, трюизмом стало утверждение, что у нас имеются олигархи. Признается и то, что они владеют существенной, если не львиной долей национального богатства страны. Реже упоминается о том, что они монополизировали основные сферы хозяйства и затрудняют доступ в них «посторонних», из

чего вытекает вопиющее социальное неравенство, узость среднего класса и многие другие сдерживающие прогресс общества пороки нашей системы. О каком «нормальном» капитализме свободной конкуренции тогда можно говорить? И если это не олигархический капитализм, то, скажите, пожалуйста, что же это?

Между тем идеологические оруженосцы миллиардеров муссируют тему о том, что во всем виновато вмешательство государства в рыночные отношения. Козлом отпущения по их версии должны стать госкорпорации, эти «по определению неэффективные собственники». Лишь передав государственные активы в руки «частников», можно, дескать, оздоровить экономическую обстановку в стране.

Что и говорить, госкомпании у нас пока не оправдали возложенных на них надежд. Они не стали позитивным примером и действенным созидательным противовесом чисто спекулятивным олигархам. Выявились и дискредитирующие их моменты. Некоторые из них были уличены в монополистических сговорах о повышении цен, nepoтизме и другом негативе. Это облегчает возможности критики государственного регулирования. В последние годы все чаще звучат требования пополнения бюджета страны за счет распродажи акций госпредприятий.

Но не ослабятся ли этим рычаги воздействия на развитие процессов диверсификации экономики, инновационной деятельности и реиндустриализации? И не превратится ли новый тур приватизации в кормушку для олигархов, привыкших получать государственные активы задарма? Настораживающие моменты просматриваются.

В СМИ недавно прошла информация о том, что олигархи, участвующие в строительстве олимпийских объектов, продавили в правительстве решение, что за излишние расходы их компаний в Сочи расплатится государство. «Олимпиада требует реструктуризации», – гласит аршинный заголовок в газете «Ведомости» от 27 ноября 2013 г. Сообщается, что девять крупнейших олимпийских кредитов, выданных Внешэкономбанком, на общую сумму 190 млрд руб. придется «реструктуризовать».

При этом Внешэкономбанк берет деньги у Фонда национального благосостояния (ФНБ). Пока определена указанная сумма, но вообще они просили триллион.

Олимпийская стройка весьма характерна. Стоимость правительственной программы подготовки Сочи к Олимпиаде выросла с \$12 млрд до \$50 млрд. Олигархи, используя свои разветвленные связи в высших эшелонах власти, получают выгодные заказы. Чтобы выиграть тендеры, они вначале занижают проектно-сметную документацию и оттесняют потенциальных конкурентов. Поэтому контракты достаются сливкам монополистического капитала. Потом затраты раздуваются. Так, горнолыжный комплекс «Роза Хутор» (Владимир Потанин) вздорожал на 14 млрд руб. А счет затем предъявляется государству. Теперь казна вынуждена покрывать Внешэкономбанку и другие убыточные проекты: Олимпийская деревня и грузовой порт (Олег Дерипаска), комплекс гостиниц на 3600 мест (Виктор Вексельберг), горная медиадеревня и трамплин (Герман Греф).

Никакой инновационной деятельностью здесь и не пахнет. Помогает опыт работы с госчиновниками, так называемый джиар, или *government relations*. Именно эти отношения присутствуют и главенствуют на авансцене нашей экономической жизни.

Сегодня некоторые ораторы говорили, что где-то есть острова и носители созидательности. Да, это так. Но, к сожалению, не они определяют вектор и динамику движения всей экономики. Тон задают совсем иные силы, тормозящие прогресс и ограничивающие возможности реиндустриализации в России. Именно поэтому у нас «не растет кокос», а страна становится если и «островом», то «Островом невезения» II.

Как же выйти из создавшегося положения?

Задать такой вопрос значительно проще, чем найти ответ на него. Последнее время все чаще звучит тезис, что при безусловном сохранении рыночных отношений, без возвращения к плану, мы не сможем выйти из стагнации. Такое мнение разделяет бывший премьер-министр РФ академик Е.М. Примаков. Эти идеи высказывали и, к сожалению, недавно ушедшие от нас ака-

демики Н.П. Шмелев и Н.Я. Петраков. Такой подход, как нам представляется, применим и к решению задачи реиндустриализации. Ведь ее реализация требует огромных инвестиций, которые нельзя аккумулировать без помощи и вмешательства государства.

И в самом деле, без сознательного регулирования процесса восстановления обрабатывающей промышленности из единого центра вряд ли можно добиться успеха и решения поставленных президентом страны грандиозных задач в более или менее сжатые сроки. Разве что по мановению волшебной палочки увеличится объем финансирования инвестиций в реиндустриализацию до 27–30%. А как будут созданы 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест? Или увеличатся до 3% ВВП расходы на НИОКР? Без государственного вмешательства и мобилизационных мер никак не обойтись.

Потом, достигнув целей, можно и слегка отпустить государственные вожжи. Но прежде необходимо восстановить и диверсифицировать экономику. На свободы и либерализм, конечно, покушаться не стоит. Пусть они остаются навеки с нами, но не в тех подчас извращенных формах, в которых, к сожалению, они доминируют у нас сейчас.

В заключительной части книги С.Д. Бодрунова нахожу полную поддержку высказанным выше соображениям: «Модель взаимоотношений государства и экономики, исходя из известного принципа: «рынок – насколько возможно плюс планирование – насколько необходимо», вполне соответствует пониманию развития общества как конвергентного (по Питириму Сорокину), с элементами макроэкономического планирования и социальной защиты населения, представляющего собой биполярную систему, в которой в равновесии два противоположных начала – плановое и рыночное...» (ук. соч., с. 648).

Между прочим, конвергентное общество, о котором и я писал немало во многих своих работах, представляет собой не что иное, как симбиоз социализма с капитализмом. Причем комбинацию лучших черт и того и другого. Однако механизм перехода к указанной модели от нынешнего бюрократическо-

олигархического капитализма пока еще не вполне ясен и, насколько мне известно, никем глубоко не анализирован и потому не представлен в более или менее развернутом виде. Это, пожалуй, наиболее трудная, но все же, думается, решаемая проблема.

Президент В.В. Путин не раз говорил, что существующая модель экономики себя исчерпала и необходим переход к новой модели экономики и развития российского общества в целом. Эти слова трактуются по-разному.

Многие их понимают так, как будто президент имел в виду лишь внешние параметры. Да, они должны измениться. Но главный вопрос ведь в том, какие силы и объективные экономические законы приведут к этим переменам. Понятно и то, что имеются в виду не косметические меры, а коренные перемены. Однако содержание их теоретически пока не проработано в должной мере.

Здесь не место углубляться в дебри этой сложной проблемы. Она заслуживает отдельного рассмотрения. Заметим лишь, что новая экономическая политика, к которой также призывает президент В.В. Путин, не только вербально, но и по содержанию напоминает прежний ленинский НЭП. Владимир Ильич, как известно, в 1921 г. отступил от бездумной национализации и «военного коммунизма» и как прагматик принял «смешанную экономику», адекватную обстоятельствам. Но командные высоты продолжали оставаться в распоряжении прежней власти.

Чтобы преодолеть последствия топорных реформ и разрушений 1990-х годов и осилить задачу реиндустриализации страны, требуются не менее смелые и волевые решения. «Домой» (к прежнему социализму) возврата нет. Но и в бюрократическо-олигархическом капитализме нам мало что светит. Нужно идти вперед и создавать оптимальную модель – конвергентную планово-рыночную экономику. И естественно, что рычаги управления обществом в этот переходный период, да и после него должны находиться не в руках компрадорской олигархии и бюрократии (или их прислужников), а у представителей тех патриотических сил, которые действуют в интересах широких слоев российского общества.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Д.Е. СОРОКИН,

*член Президиума ВЭО России, председатель
Научно-практического совета ВЭО России, первый
заместитель директора Института экономики РАН,
заведующий кафедрой Финансового университета при
Правительстве РФ, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор*

А я хочу сказать... Понятно, я как руководитель рабочей группы по этой теме, объединенной рабочей группы двух институтов, услышал сегодня очень много мнений. Конечно, самому хотелось высказаться, но я сейчас всего лишь только ведущий круглого стола. Я просто хочу сказать, Руслан Семенович не даст мне соврать, если я скажу о том, что я очень удовлетворен сегодняшним обсуждением, во-первых, с точки зрения того, что... И я прямо скажу, в работе, которая окончательно у нас будет выходить, я использую эти мысли, сославшись, в том числе, на то, что использованы материалы круглого стола. Мы с вами здесь получили, гораздо более, я бы сказал так, комплиментарные оценки, чем, скажем, на ученом совете в Институте экономики. Хотя, казалось бы, вот здесь мы должны были бы получить гораздо более жесткие оценки наших идей. Ну ладно.

Спасибо, уважаемые коллеги. И я очень рад, что все мы понимаем, что действительно есть реальные ценности, реальная база. И, что самое главное, что здесь прозвучало, – ведь у нас не только потенциал, а выступление Дмитрия Игоревича показало, что у нас есть и практические ситуации, при которых этот потенциал можно использовать. Но идти надо, видимо, через действительно такие проблемы, как глобализация, идти через мощные глобальные проекты, стартап которым может дать только государство. Но они должны быть поддержаны бизнесом. Поддержаны! А не путем выкручивания рук бизнесу реализоваться.

Спасибо еще раз большое.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА: ВЗГЛЯД ЭКСПЕРТА

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В СТРАНАХ ЛАТИНО-КАРИБСКОЙ АМЕРИКИ

PROBLEMS OF MODERNIZATION IN THE COUNTRIES OF THE LATIN AND CARIBBEAN AMERICA

В.М. ДАВЫДОВ,

*член Правления ВЭО России, член Координационного
совета МСЭ, директор Института Латинской Америки
Российской академии наук, президент Ассоциации
исследователей ибероамериканского мира, заместитель
Председателя Национального комитета
по исследованию БРИКС, член Президиума, академик
Международной Академии менеджмента, член-корреспондент
РАН, д.э.н., профессор*

V.M. DAVIDOV,

*member of the Board of VEO of Russia, member of the Coordination
council of the International Union of Economists, director
of the Institute of Latin America of the Russian Academy of Sciences,
president of the Association of researchers of Iberoamerican world,
Deputy Chairman of the National Committee for the Exploration
of the BRICS, member of the Presidium, academician
of the International Academy of Management, Corresponding
Member of Russian Academy of Sciences, Dr. Sc.(Econ.), professor*

А.В. БОБРОВНИКОВ,

ведущий научный сотрудник Центра экономических исследований Института Латинской Америки, д.э.н.

A.V. BOBROVNIKOV,

leading researcher at the Center for Economic Research of the Institute of Latin America of the Russian Academy of Sciences, Dr. Sc.(Econ.)

Н.Н. ХОЛОДКОВ,

ведущий научный сотрудник Центра экономических исследований Института Латинской Америки, д.э.н.

N.N. HOLODKOV,

leading researcher at the Center for Economic Research of the Institute of Latin America of the Russian Academy of Sciences, Dr. Sc.(Econ.)

Аннотация

Выдвигаемая программа преобразований в странах Латинско-Карибской Америки созвучна преобладающим процессам, протекающим в мировой экономике. Проблемы, с которыми сталкиваются латиноамериканские страны на пути построения инновационной экономики, имеют скорее универсальный, общемировой, а не локальный, региональный характер. Это дает основания полагать, что позитивные и негативные аспекты латиноамериканского опыта могут оказаться полезными и для Российской Федерации, перед которой стоит неотложная задача диверсификации национального хозяйственного комплекса и повышения его технологического уровня.

Abstract

The program of reformation put forward an agenda in countries of the Latin and Caribbean America is consonant with prevailing processes in the world economy. Problems with which Latin American

countries face in the path of building an innovative economy have more universal, global, not local, regional character. This suggests that the positive and negative aspects of Latin American experience may be useful for Russian Federation, which faces the urgent task of diversification of national economic complex and increase its technological level.

Ключевые слова: *модернизационная стратегия; импортзамещение; неолиберальная концепция; частно-государственное партнерство; «социальная конвергенция»; реиндустриализация.*

Keywords: *modernization strategy; import substitution; neoliberal concept, public and private partnerships; «social convergence»; reindustrialization.*

За последние десятилетия страны Латинско-Карибской Америки (ЛКА) прошли через три этапа развития, меняя формы модернизационной стратегии. От импортзамещения с использованием административных рычагов управления они перешли к неолиберальной концепции, ориентированной на минимизацию функций государства, открытость экономики и на всемерное поощрение рыночных механизмов. В 2000-е годы страны региона приступили к корректировке рыночной модели с целью ликвидировать очевидные перекосы в социально-экономической сфере и повысить устойчивость и динамичность национальных экономик. Эксперты Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛА) определяют этот процесс как интегрированный подход к структурному обновлению производственной базы с учетом социальной составляющей¹. В системной стратегии модернизации особый акцент сделан на сочетании избирательной государственной поддержки инновационных отраслей с политикой стимулирования и субсидирования спроса в производственном секторе.

¹ См.: CEPAL. Cambio estructural para la igualdad. Una vision integrada del desarrollo. Santiago de Chile, 2012.

Естественно разворот в стратегии развития в первую очередь касается семерки крупнейших стран ЛКА, на которые приходится 79% населения и более 88% ВВП региона. Показательно, например, что в пяти из этих стран созданы министерства (Аргентина, Бразилия, Венесуэла) либо национальные советы (Чили, Мексика), отвечающие за инновации. В последнее десятилетие появились национальные комиссии (Колумбия, Чили) или иные институциональные механизмы (Бразилия и др.), отвечающие за рост конкурентоспособности и повышение производительности труда².

Фактический развал промышленной базы, созданной в годы импортзамещающей индустриализации, сопровождался массовым разорением мелких и средних предприятий, приватизацией с переходом значительной части государственных активов в руки иностранных компаний, ростом структурной безработицы, ослаблением позиций государства в сфере науки и технологий, но одновременно – усилением бюджетного федерализма и интенсивным распространением в регионе информационных и цифровых технологий. Реиндустриализация происходит медленно: достаточно сказать что к 2012 г. доля обрабатывающей промышленности в реальном ВВП ЛКА, рассчитанном в постоянных ценах, снизилась до 16% по сравнению с 25% в 1970–1980 гг., иначе говоря, примерно до уровня 1940 года. Показательно при этом, что в последние годы доля добывающей промышленности (ок. 6%) впервые устойчиво обогнала долю сельского хозяйства (5%)³. Опережающими темпами растет сфера услуг, особенно финансовых.

Промышленность и экономику латиноамериканских стран в целом по-прежнему отличает высокий уровень структурной гетерогенности, когда доля неформального сектора в Перу «зашкаливает» за 60% и только в Аргентине и Чили составляет менее 50% и считается умеренной. Одновременно, по оценкам ЭКЛА, сохраняется высокий уровень внутренней гетерогенно-

² Cambio estructural para la igualdad, p. 255.

³ Латинская Америка. Энциклопедия. М., 2013; CEPAL Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2013.

сти по показателю производительности труда в отдельных отраслях экономики, который условно составляет более 1,2 в случае Мексики и Венесуэлы и менее 0,9 – в Аргентине и Чили. В промежуточной группе со «средним» уровнем оказываются Бразилия, Колумбия и Перу⁴. Огромные различия сохраняются в уровне развития отдельных регионов внутри стран, хотя в последние десятилетия интенсивно формируются новые полюса роста на основе кластеров предприятий, а развитие телекоммуникаций и Интернета создает условия для включения самых удаленных районов в новую сетевую экономику. По мнению специалистов, наиболее значительные усилия по децентрализации экономики в последнее десятилетие предпринимает Аргентина, Чили, Колумбия и Мексика⁵.

Процесс реиндустриализации не означает восстановления прежней промышленной базы, интенсивный технологический прогресс качественно меняет ее содержание. Международные эксперты порой даже называют начавшуюся декаду «десятилетием инноваций» или «десятилетием больших ожиданий» в Латинской Америке⁶. Новое поколение в политическом руководстве ведущих латиноамериканских стран, несомненно, изменило приоритеты развития. Как правило, на нынешнем витке политика инноваций и роста конкурентоспособности основывается на выборе ряда сравнительно новых приоритетных отраслей, например, аквакультура, функциональные продукты для питания организма человека, целевой туризм, логистика, аутсорсинг, широкополосный доступ в Интернет (в случае Чили) или аэрокосмическая отрасль, производство биоэтанола, полупроводники, программное обеспечение, фармацевтические товары и медикаменты, судостроение, гражданское строительство (в Бразилии). Такой выбор, естественно, не исключает мощной государ-

⁴ Cambio estructural para la igualdad, p. 213–214.

⁵ ILPES (CEPAL). GIZ. Panorama del Desarrollo Territorial en América Latina y el Caribe, 2012. Santiago de Chile, 2012, p. 16.

⁶ WEF. Network of Global Agenda Councils Reports 2010–2011. Latin America. The Innovation Imperative: A Vision for 2020 (gacreport. weforum. org/network-global-agenda-councils-2010–2011).

ственной поддержки целого ряда традиционных отраслей, в которых эти страны имеют устойчивые конкурентные преимущества (агроиндустрия, горнодобыча, производство бумаги и целлюлозы, текстильная и швейная, деревообрабатывающая и мебельная, нефтехимия и т.п.). В силу большей интеграции в современное международное разделение труда и участия в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) наиболее активно пыталась продвинуться в плане повышения производительности Мексика, содействуя доступу местных предприятий в производственные цепочки с высокой добавленной стоимостью (*valor agregado*), стимулируя ускорение конверсии традиционных отраслей промышленности и хотя бы частичное использование передовых технологий. Однако именно большая завязка на внешние источники роста и внешние рынки, и прежде всего США, обернулась для нее глубоким экономическим кризисом в 2009 г. (4,7%) на фоне продолжавшегося роста или незначительного спада у других стран.

Начал перестраиваться корпоративный сектор региона. На мировой арене увеличивается число крупных многонациональных фирм из стран с формирующейся экономикой. Они все чаще идут по пути трансграничных слияний и поглощений в интересах получения доступа к технологическим знаниям. В 2010 г. из 11 100 операций на мировом рынке по слиянию и поглощению около 5600, т.е. более половины, было осуществлено с участием компаний из восходящих стран⁷. Причем некоторые из таких компаний выдвигаются на лидирующие позиции в мировой экономике. К их числу в Латинской Америке относятся, например, мексиканские строительная корпорация Cemex и телекоммуникационная America Mobil, бразильские авиационная компания Embraer, нефтяная Petrobras и металлургическая Vale.

Одновременно появилось понимание того, что системная стратегия модернизации требует частно-государственного партнерства и согласованных действий государственных институтов и предприятий, работающих в рыночной среде, с университета-

⁷ Javier Santino. *The Decade of the Multilatinas*. New York, 2013. p.22.

ми и исследовательскими организациями. В Латинской Америке появилось даже понятие «инклюзивный бизнес» (*negocio inclusivo*), в который вовлекаются самые разные акторы: крупные предприятия, основные потребители, мелкие фирмы, центральное и местные правительства, институты содействия развитию и гуманитарной помощи, организации гражданского общества, представители академических и финансовых кругов. Такая «пирамида» бизнеса связана с целым рядом сетей, гарантирующих выгоду потребителям, дистрибьюторам, мелким предприятиям – производителям товаров и услуг⁸. Тем не менее в рамках инновационного сегмента экономики прочные связи между различными партнерами отсутствуют, а результаты национальных научно-технологических разработок пока не пользуются спросом у местного корпоративного сообщества.

Частью интегральной государственной стратегии становится поддержка работающих на внешние рынки малых и средних предприятий (МСП), которые составляют от 58% всех экспортеров в Чили до 88% в Мексике и Перу (на них приходится 3–7% экспорта)⁹. В последнее десятилетие во всех крупных латиноамериканских странах государство оказывало финансовую поддержку развитию МСП, обеспечивая им доступ к инновациям, налаживанию производственных связей в рамках производственных ассоциаций, сетей и кластеров предприятий, а также создав систему гарантий для «рискового капитала»¹⁰. Однако общий объем финансирования МСП явно недостаточен даже в «лидирующей» по этому показателю Бразилии (0,1% ВВП).

В политических и научных кругах растет понимание, что условием разворота к современной стратегии модернизации является создание более солидарного общества, «социальная конвергенция» (*cohesión social*). Она предполагает преодоление со-

⁸ CEPAL. *Comercio internacional y desarrollo inclusivo: construyendo sinergias*. Santiago de Chile, 2013, p. 143.

⁹ Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2011–2012, p. 160.

¹⁰ CEPAL. *Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social. Una mirada desde las PYMES*. Santiago de Chile, 2011, p. 17.

циальной фрагментации и продвижение к большей «социальной включенности», социальной ориентации экономики, социализации капитала, преодолению бедности и достижению других «Целей тысячелетия» ООН, а также изменение отношений не только в макро-, но и микрорыночной среде¹¹. В этом плане полезным может оказаться уже накопленный некоторыми латиноамериканскими странами опыт, например, по заключению «социальных пактов» (Мексика) или переговоров по «глобальному пакту» с ведущими национальными и зарубежными корпорациями (Бразилия с 2004 г.).

Нельзя сбрасывать со счетов и явления сугубо конъюнктурного характера, которые временно благоприятствуют модернизации в странах Латинской Америки. В условиях затянувшейся рецессии в центрах мировой экономики чистый приток прямых иностранных инвестиций в Бразилию в 2009–2013 гг. достиг 271 млрд дол. (и вырос в 5 раз по сравнению с предшествовавшим пятилетием), а в целом в Латинскую Америку – 551 млрд долларов. Известно, что один из источников поступления технологий – создание высокотехнологичных предприятий с участием транснационального капитала и внутрифирменная передача некоторых новых технологий местным производителям. Но это сугубо временный источник, иностранные инвесторы не заинтересованы в росте инновационного потенциала латиноамериканских стран, стремятся передавать на совместные предприятия технологии среднего и низкого уровня. Несмотря на появление в ряде стран ЛКА высокотехнологичных производств, представляющих в большинстве случаев составную часть производственно-сбытовых структур ТНК, основная часть доходов уходит из этих стран и присваивается материнскими компаниями через систему трансфертных цен и перевода прибылей. Тем не менее в годы глобального кризиса положение даже в этой сфере несколько изменилось на фоне сокращения вложений крупнейших венчурных фондов в США и Европе. В последние годы Бразилия стала очень привлекательной сферой для вен-

¹¹ CEPAL. Cohesión social en América Latina. Una revisión de conceptos, marcos de referencia e indicadores. Santiago de Chile, 2010, p. 27–36.

чурного капитала. Если в 2005 г. венчурные фонды вложили в Латинской Америке около 1 млрд долл., то в 2012 г. 237 фондов вложили рекордные 7,9 млрд долл., и 72% этого капитала направлялось в Бразилию¹².

Современное руководство стран ЛКА отчетливо понимает, что реализовать стратегический прорыв невозможно, не решив проблемы «нового включения», т.е. без завоевания конкурентных ниш на мировых рынках. В этом аспекте сугубо адаптационная модель развития большинства латиноамериканских стран ставит их в менее благоприятное положение по сравнению с Китаем, Индией или Южной Кореей.

Реализации «нового включения» препятствует как минимум три обстоятельства. Во-первых, и на это обратил внимание В.М. Давыдов, странам ЛКА не удастся в полной мере уйти от прежней, сырьевой модели XX в., поскольку начался процесс «ревалоризации природных ресурсов»¹³. Богатая природными ресурсами Латинская Америка получает конкурентные преимущества ввиду их растущей дефицитности, что может кардинально изменить прежнюю траекторию индекса условий их торговли. При этом заметно возрастает степень переработки вывозимого сырья и продовольствия, в том числе с использованием самых современных био- и нанотехнологий. Меняются и основные потоки поставок, они все больше начинают ориентироваться на рынки стран Восточной Азии, прежде всего Китая.

Во-вторых, наиболее критической точкой в стратегических планах остается финансирование инноваций. По объему средств, направляемых на науку, технологии и инновации, страны региона продолжают заметно отставать не только от экономически развитых, но и от других быстроразвивающихся экономик. В 2010 г. доля ЛКА в мировых расходах на НИР (по паритету покупательной способности) составила 2,8% по сравнению с 25,9% в Азиатско-Тихоокеанском регионе, 29,4% в ЕС,

¹² Private equity and venture capital firms generate record investments in Latin America in 2012. – www.privateequitywire.co.uk/2013.

¹³ В.М. Давыдов. Латино-Карибская Америка в русле становления полицентрического режима международных отношений. М., 2011, с. 10–11.

39,2% в США и Канаде. Более того, за прошедшие три десятилетия страны ЛКА так и не смогли существенно нарастить норму накоплений и инвестиций.

В-третьих, инновационная активность продолжает концентрироваться в ограниченном числе крупных промышленных предприятий – экспортеров и видов экономической деятельности. В результате латиноамериканские компании не занимают устойчивых позиций на мировых рынках высокотехнологичной продукции. По данным ООН, после заметного роста в 90-е годы доля экспорта высокотехнологичной продукции в структуре промышленного экспорта Мексики снизилась в 2000–2010 гг. с 22 до 17%, Бразилии – с 19 до 11%, хотя несколько поднялась в Чили (до 5%) и Перу (7%)¹⁴.

Вместе с тем в последние десятилетия новым фактором, стимулирующим средне- и высокотехнологичный экспорт становится торговля в формате Юг – Юг. По данным ЮНКТАД, доля поставок из развивающихся стран в совокупном импорте средств производства в Латинской Америке увеличилась с 30,4% в 1995 г. до 39,3% в 2010 г. при снижении удельного веса экономически развитых государств, соответственно, с 68,8% до 60%¹⁵. И наоборот, страны ЛКА все шире выходят с капиталоемкой продукцией на развивающиеся рынки. В Бразилии, например, 60% технологически интенсивного экспорта направляется в развивающиеся страны¹⁶.

Параллельно в условиях перехода к сервисной экономике изменяется сущность процессов региональной экономической интеграции. Ее движущей силой перестает быть традиционная внешняя торговля, а центр тяжести начинает смещаться на формирование элементов единого экономического пространства,

¹⁴ К высокотехнологичной продукции относятся товары аэрокосмической, компьютерной, фармацевтической, инструментальной и электротехнической отраслей с высокой долей затрат на НИР в структуре стоимости. – United Nations, Comtrade database.

¹⁵ UNCTAD. Technology and Innovation Report 2012. Innovation Technology and South-South Collaboration. New York and Geneva, 2012, p. 23.

¹⁶ Ibid., p. 25.

включая и научно-производственную кооперацию. Не случайно одним из важнейших направлений внешнеэкономической политики латиноамериканских стран становится развитие международного научно-технического сотрудничества. За последние годы было подписано значительное число межправительственных и межведомственных соглашений двустороннего и многостороннего характера, что не только расширило географию, но и вывело взаимодействие с зарубежными партнерами в технологической сфере на более высокий качественный уровень.

Нельзя не отметить и целенаправленной работы в сфере освоения новых цифровых технологий, которую проводит ЭКЛА ООН, в частности при реализации программы «электронной Латинской Америки». Специалисты считают, что третья версия плана региональных действий «eLAC2015» относится уже ко «второму поколению» стратегий перехода к информационному обществу. Это способствует не только развитию национальных программ «электронного правительства», но и расширению рынка коммерческих цифровых услуг в формате B2B (особенно в Бразилии и Мексике).

При проведении сравнительного анализа обращает на себя внимание существенная и растущая дифференциация в стратегиях реиндустриализации и модернизации экономики отдельных стран, что определяется рядом внутренних и внешних факторов. Так, на Бразилию, Мексику и Аргентину приходится основная часть производственного и научно-технического потенциала. В 2010 г. доля «большой тройки» составила 92,2% в объеме инвестиций в НИР региона, из них Бразилии – 63,3%¹⁷. В этих же трех странах сосредоточено до 90% всех исследовательских кадров региона. Национальные стратегии располагаются между двумя полюсами. На одном – ассоциативная модель Мексики, которая ориентирована на рынок США и во многом использовала инновационные возможности, открывшиеся перед ней после вступления в НАФТА. Результатом стало появление третьего поколения сборочных предприятий – макиладор, скач-

¹⁷ RICYT. El estado de la ciencia 2012. Buenos Aires, 2012, p. 12.

кообразный рост мексиканского средне- и высокотехнологичного промышленного экспорта и значительная интенсификация процесса включения мексиканских предприятий в глобальные производственные цепочки. Бразильская модель, наоборот, ориентирована на большее использование внутренних резервов, стимулирование развития национальных секторов информатики, авиакосмической техники, нано- и биотехнологий. Новые ниши на международных рынках находят себе и меньшие по размерам страны: например, в Чили за два десятилетия были заложены определенные основы для перехода к модели сервисной экономики «нового образца». Появившаяся «тихоокеанская ось» в большей мере ориентирована на торгово-экономическое сотрудничество с США, что несомненно расширит возможности для деятельности в этой группе стран североамериканских корпораций, имеющих собственное видение целей и пределов модернизации в Латинской Америке. Перед Бразилией, наоборот, в перспективе открываются принципиально новые возможности производственно-технологического сотрудничества в рамках трансконтинентальных объединений (БРИКС, ИБСА).

Сегодня в странах Латинской Америки решается стратегическая задача структурной модернизации промышленности и других отраслей хозяйства. Если в предшествовавшие периоды модель «догоняющего развития» исходила из необходимости преимущественного наращивания промышленного потенциала, то в постиндустриальном мире задачи реиндустриализации должны сочетаться со стратегическими целями приоритетного развития науко- и информационно-технологических отраслей с высокой добавленной стоимостью, формирования национальных инновационных комплексов, совершенствования систем высшего образования и подготовки квалифицированных кадров.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ И ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ. РОЛЬ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ БАНКОВ

REINDUSTRIALIZATION AND SIFIS IN RUSSIA



К.С. ТЕТЕРЯТНИКОВ,
*советник президента-председателя
правления ОАО «Банк Москвы»,
генеральный директор ООО «Группа
независимых консультантов»,
кандидат юридических наук,
член-корреспондент Международной
Академии менеджмента*

K.S. TETERYATNIKOV,
*LL. D, Advisor to the President
and CEO, the Bank of Moscow, General
Director, Independent Consulting Group,
Corresponding Member, International
Academy of Management*

Аннотация

В статье рассмотрены методологические подходы к определению понятий «реиндустриализация» и «промышленная политика», проанализированы проблемы реиндустриализации в России и пути их решения, рассмотрены цели и приоритеты промышленной политики в России, США и ЕС, социальные последствия реиндустриализации, источники и условия финансирования программ реиндустриализации, даны конкретные рекомендации относительно участия системообразующих банков в реализации государственной программы развития промышленности.

Abstract

The article covers methodological issues of defining «reindustrialization» and «industrial policy». The author analyzes industrialization problems in Russia and offers potential solutions of them, considers main goals, priorities and social consequences of reindustrialization in Russia, the USA and the EC, elaborates on the sources and conditions of financing reindustrialization programs, gives his recommendations regarding participation of SIFIs in the implementation of the state program of industries development in Russia.

Ключевые слова: *реиндустриализация, промышленная политика, системообразующие банки, прорывные технологии, метод перепрыгивания.*

Keywords: *reindustrialization, industrial policy, SIFIs, disruptive technologies, leapfrogging.*

Характерной чертой современного этапа развития мировой экономики является переход промышленно развитых государств к новому технологическому укладу, основанному в основном на генерации, распространении и использовании знаний при резком сокращении длительности инновационного цикла, ускорении темпов обновления как продукции, так и технологической базы ее выпуска. По сути, речь идет о практической реализации концепции экономики знаний (knowledge-based economy), разработанной в свое время тремя выпускниками Венского университета – Йозефом Алоизом Шумпетером (Joseph Alois Schumpeter, 1883–1950), Фридрихом Августом фон Хайеком (Friedrich August von Hayek, 1899–1992) и Фрицем Махлупом (Fritz Machlup, 1902–1983).

1. Понятия «реиндустриализация» и «промышленная политика»

Однако исторически само понятие индустриализации появилось с появлением промышленного производства сначала в Европе, а затем и в США, где в 1791 году американский экономист

и политик Александр Гамильтон (Alexander Hamilton) опубликовал «Отчет по поводу промышленников» (Report on the Subject of Manufactures). В начале XIX века вопрос о необходимости формулирования национальной промышленной политики поставил немецкий экономист Фридрих Лист (Friedrich List), чьи идеи были развиты уже в XX веке американскими учеными Альбертом Хиршманом (Albert Hirschman) и Александром Гершенкроном (Alexander Gerschenkron), обосновывавшими необходимость установления приоритетов в развитии конкретных отраслей промышленности для преодоления экономической отсталости в рамках национальной промышленной политики.

Смена каждого технологического уклада в результате научно-технического прогресса вела к новому витку индустриализации или реиндустриализации. Переход к цифровым технологиям является уже шестым технологическим укладом. Если на ранних этапах индустриализации именно промышленность диктовала необходимость научно-технических разработок, то в XXI веке достигнутый уровень научно-технического прогресса и глобализации позволяет успешно реализовывать самые современные идеи на технологической основе промышленных мощностей, размещенных в самых различных уголках планеты.

Механизм перехода от индустриального к постиндустриальному обществу понятен и закономерен. Если в доиндустриальном обществе главным экономическим ресурсом были природные ресурсы, прежде всего сельскохозяйственные угодья (земля, пастбища), то в индустриальном обществе главным драйвером развития стал капитал, как в виде материальных ценностей (средства производства), так и в денежной форме. В постиндустриальном обществе с ростом благосостояния населения, высоким уровнем обеспеченности сельскохозяйственной и промышленной продукцией бытового назначения изменяется сам характер спроса. В соответствии с известной пирамидой потребностей Абрахама Маслоу (Abraham Maslow), людей все больше привлекает возможность реализации своих сил и возможностей в сферах, связанных с познанием и самоактуализацией, – в науке, образовании, здравоохранении, банковском деле и многих других отраслях экономики.

Кроме того, технологический и технический прогресс объективно способствует, с одной стороны, увеличению производительности труда в промышленности, а с другой – снижению количества работников, занятых в сфере производства. По мнению экспертов Всемирного банка, в странах с высоким уровнем дохода на душу населения доля промышленности в общем объеме ВВП с 1980-х годов неуклонно снижается, в то время как сфера услуг растет, соответственно меняется и структура занятости в сферах сельского хозяйства (agriculture), услуг (services) и производства (industry)¹:

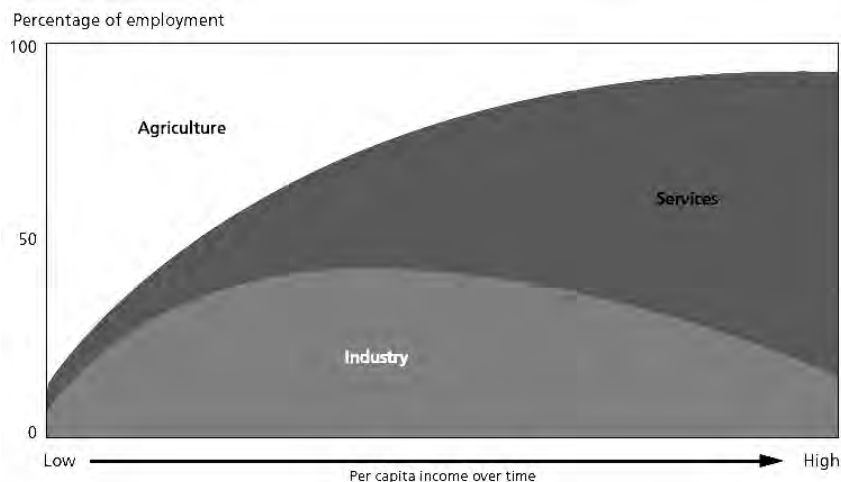


Диаграмма 1. Изменение структуры занятости при экономическом росте

Источник: Всемирный банк

Ярким примером постиндустриального общества являются США, структура экономики которых отличается ярко выраженной деиндустриализацией (сокращением доли материального

¹ «Развитие сектора услуг. Индустриализация и постиндустриализация». 2012 г. / Англ. World Bank. «Growth of the Service Sector. Industrialization and Postindustrialization». 2012. // http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg_09.pdf

производства). По состоянию на начало 2013 года большая часть ВВП США (79,7%) приходилась на сферу услуг, в первую очередь на финансы и банковское дело, образование, здравоохранение, науку, торговлю, транспорт и связь, услуги государственных учреждений, индустрию развлечений. К сфере услуг в США относится и строительство.

На долю же материального производства (добывающая и обрабатывающая промышленность) приходилось лишь 19,1% ВВП, а сельского хозяйства – 1,12%. И тем не менее, несмотря на постоянное снижение доли промышленности в ВВП, среди стран G20 (наиболее развитых стран мира) США практически не имеют конкурентов по уровню своего индустриального развития. Высока доля сферы услуг в ВВП Франции (79,8%), в Великобритании (78,3%), Германии и Японии (чуть выше 71%). И соответственно, доля промышленности в ВВП: 18,3% – во Франции, 21% – в Великобритании, 28,1% – в Германии, 27,5% – в Японии. Для России характерны следующие цифры: 60,1% – услуги, 36% – материальное производство, 3,9% – сельское хозяйство.

Правда, как говорят англичане, дьявол кроется в деталях. Так, например, если, как уже отмечалось выше, в США строительство относится к сфере услуг, среди которых доминирующее положение занимают финансовые и банковские, то в России доминируют услуги производственного характера, в первую очередь связанные с обслуживанием топливно-энергетического комплекса, обеспечивающего до 80% современного российского экспорта, а также услуги в рамках исполнения госзаказа. Насыщение внутреннего рынка промышленными товарами и продукцией в России происходит не за счет высокой производительности труда, а благодаря преобладанию их импорта над экспортом.

Важно понимать, что постиндустриальное общество, основанное на деиндустриализации, означает не только некую футуристическую концепцию, основанную на обеспечении высокого уровня и качества жизни населения, но и ориентир для развития России, промышленность которой постепенно деградирует, но которая, тем не менее, располагает огромным неиспользованным потенциалом развития высокотехнологичных отраслей.

Интересно, что постиндустриальное общество в США когда-то, в конце XIX века, предсказал не экономист или политик, а писатель-фантаст Эдвард Беллами (Edward Bellamy), имя которого сегодня почти забыто в США, а в России практически никому не известно. А ведь его книга Looking Backward («Глядя в прошлое»), опубликованная в 1888 г., оказала огромное влияние на формирование идеологии промышленников и финансистов конца XIX – первой половины XX века. Выдающийся американский историограф-экономист Чарльз Бирд (Charles Austin Beard) поставил ее по значимости на второе место после «Капитала» Карла Маркса.

Главный герой книги под влиянием гипноза заснул летаргическим сном в Бостоне в конце XIX века, а проснулся уже в 2000 году. Беллами сформулировал и очень красочно описал утопический мир будущего, основанный на эффективном использовании достижений промышленной революции, полной или частичной замене товарных рынков и конкуренции централизованным регулированием всех сфер общественной жизни. Его яркая идея вызвала широкий резонанс во всем мире. Во многих странах возникли политические и общественные движения, ставившие своей целью реализацию описанной в романе общественной системы на практике. В Нидерландах партия Беллами просуществовала до 1947 года.

С учетом текущего состояния мировой и национальной экономики задачи, стоящие в настоящее время перед Россией в плане развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности, могут также показаться неподъемными и нереализуемыми. Однако, как констатировал в своей статье «О наших экономических задачах» 30 января 2012 года В.В. Путин: «Многое из того, что нас сегодня привычно окружает, казалось фантастикой лет 15–20 назад. Никогда не была столь острой борьба за лидерство в глобальной конкуренции, и мы видим, как страны, позиции которых еще вчера казались незыблемыми, начинают уступать тем, к которым еще недавно относились со снисходительным пренебрежением. Никогда люди не сталкивались со столь огромными рисками техногенных катастроф, никогда

не были столь серьезными угрозы природной среды. Но и возможности человечества никогда не были столь велики. Выигрывает тот, кто полнее других использует новые возможности»².

Очевидно, что за последние 20 лет Россия пережила масштабную и практически неконтролируемую деиндустриализацию. Солидные темпы роста ВВП в России в 2000-е годы (5% и выше) достигались преимущественно за счет сферы услуг и розничной торговли, в то время как, например, в таких странах БРИКС, как Китай и Бразилия, именно промышленность являлась и остается главным локомотивом роста. Причем если сокращение промышленных мощностей в США осуществлялось в первую очередь за счет автоматизации, роботизации и механизации производства, а также вывода низко- и среднетехнологичных производств в третьи страны, в том числе в Китай и другие азиатские государства (с целью экономии издержек производства и охраны окружающей среды), то российская промышленность погибала естественным путем – посредством бессистемной приватизации и зачастую искусственных банкротств, призванных прикрыть разворовывание заемных средств.

Перечислим лишь некоторые из крупных промышленных предприятий, имевших долгую и славную историю трудовых свершений, с указанием годов их жизни: Московский станкостроительный завод им. Серго Орджоникидзе (1932–2007), Станкостроительный завод «Свердлов» (1868–2005), АЗЛК «Москвич» (1930–2010), Московский станкостроительный завод «Красный пролетарий» им. А.И. Ефремова (1857–2010), ОАО «СЧЕТМАШ» (1948–2009), Павловский инструментальный завод (1820–2011), МТЗ «РУБИН» (1932–2003), Липецкий тракторный завод (1943–2009), Судостроительный завод «Авангард» (Петрозаводск) (1939–2010), ОАО «ХК Дальзавод» (Владивосток) (1895–2009), Саратовский авиационный завод (САЗ) (1931–2010), ФГУП «Омский завод транспортного машиностроения» (1896–2009), Второй московский часовой завод «Сла-

² Путин В.В. «О наших экономических задачах»//Ведомости, 30 января 2012 года http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah#ixzz2oQfqHatd

ва» (1924–2006), Кронштадтский морской завод (1858–2005), Завод им. С.М. Кирова «Динамо» (Москва) (1897–2009) и многие другие.

В настоящее время многие руководители страны и эксперты заявляют о необходимости реиндустриализации страны. Инициатором активных дискуссий на эту тему выступил академик Е.М. Примаков, подводивший итоги 2011 года на заседании «Меркурий-клуба» ТПП РФ в начале 2012 года. По мнению Е.М. Примакова, «слова Владимира Путина о неизбежности реиндустриализации нашей страны можно считать альтернативой «прыжку» России в постиндустриальный мир. Однако важно развернуть идею реиндустриализации в продуманную промышленную политику, в «дорожную карту» движения к новой промышленной базе России на основе высших мировых технико-технологических достижений. Международное разделение труда – вполне реальный процесс, но наша страна не должна, не может быть абсолютно зависимой от импорта продукции современной промышленности»³.

Собственно говоря, понятие реиндустриализации или новой индустриализации, под которой понимается развитие новых, высокотехнологичных производств, замещающих старые, традиционные отрасли, является чисто экономическим термином. В законодательстве как России, так и иностранных государств он не используется. Юридически было бы правильным рассматривать в качестве аналога «постиндустриального общества» термин «инновационная экономика», а вместо определения «реиндустриализация» – «промышленная политика».

2. Правовая основа для реализации национальной промышленной политики

По подсчетам первого заместителя председателя комитета Совета Федерации по экономической политике к.э.н. Юрия Шамкова, в настоящее время на регулирование и формирование промышленной политики в российском законодательстве ока-

³ Примаков Е.М. Постиндустриализация или реиндустриализация? <http://www.russkie.org/index.php?module=fullitem&id=24553>

зывают влияние около 60 федеральных законов, несколько указов и распоряжений президента России и порядка 100 постановлений и распоряжений Правительства РФ⁴.

Попытки сформулировать национальную промышленную политику предпринимались неоднократно. Так, в 2008 году по инициативе ряда депутатов в Госдуму были внесены два законопроекта федеральных законов – «О промышленном развитии Российской Федерации до 2020 года» (проект № 75357-5) и «О национальной промышленной политике в Российской Федерации» (проект № 98281-5), однако на стадии согласования в Правительстве РФ оба они получили отрицательные заключения и не были приняты к дальнейшему рассмотрению.

Из концептуальных документов, регламентирующих вопросы реиндустриализации на долгосрочную перспективу, следует упомянуть Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р), которую сменила Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р), а также Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (распоряжение Президента Российской Федерации от 11 января 2012 г. № Пр-83) и Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».

Последний указ предусматривает достижение следующих показателей:

- а) создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году;
- б) увеличение объема инвестиций не менее чем до 25 процентов внутреннего валового продукта к 2015 году и до 27 процентов – к 2018 году;

⁴ См.: Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Экономика территорий: потенциал саморазвития», октябрь 2013 г. <http://politsib.ru/news/67130>.

в) увеличение доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом внутреннем продукте к 2018 году в 1,3 раза относительно уровня 2011 года;

г) увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года;

д) повышение позиции Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-й в 2011 году до 50-й – в 2015 году и до 20-й – в 2018 году.

Правовую основу промышленной политики составляют также многочисленные федеральные целевые (ФЦП) и государственные отраслевые программы⁵, а также стратегии⁶, утвержденные Правительством РФ в последние годы. Среди них государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (распоряжение Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 2539-р), разработанная в тесной взаимосвязи с государственными программами на 2013–2025 гг. и 2013–2030 гг. в таких отраслях промышленности, как авиационная, судостроительная, электронная и радиоэлектронная, фармацевтическая и производство медицинских товаров, государственная программа «Развитие науки и технологий», целью которой является обеспечение к 2020 году мирового уровня исследований и разработок и глобальной конкурентоспособности Российской Федерации на направлениях, определенных национальными научно-технологическими приоритетами, и др.

Некоторые программы включают в себя документы, уже утвержденные Правительством РФ ранее. Так, например, в государственную программу Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы»⁷ интегрированы ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 годы и подпрограмма «Создание электронной компонентной базы для систем, комплексов и образцов вооружения, военной и специальной техники на 2011–2020 годы», ФЦП «Развитие оборонно-

⁵ См.: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/fcp>.

⁶ См.: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral>.

⁷ См.: Распоряжение Правительства РФ от 15 декабря 2012 г. № 2396-р.

промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы». В рамках ее реализации к 2025 году планируется достичь относительно уровня 2011 года следующих основных показателей: увеличения в 2,7 раза доли отечественных радиоэлектронных изделий на мировом рынке; увеличения в 2,5 раза доли отечественных радиоэлектронных изделий на внутреннем рынке; роста в 6,5 раза производительности труда; увеличения в 3 раза количества создаваемых рабочих мест (нарастающим итогом); увеличения в 6,4 раза объема выпуска отечественной радиоэлектронной продукции в денежном исчислении; увеличения в 2 раза доли обновленных и новых основных производственных фондов организаций отрасли; увеличения в 3,9 раза объема экспорта продукции.

Важным элементом системы правового регулирования реиндустриализации являются стратегические документы развития российского бизнеса – естественных монополий и крупных компаний, имеющих в своем капитале значительную долю государственного участия. Такие субъекты хозяйственной деятельности вовлечены в систему государственного прогнозирования и планирования как на федеральном, так и на региональном уровнях. Нередко планы регионального развития таких компаний, как «РЖД», «Газпром» и «Роснефть», определяют основные векторы развития промышленности отдельных субъектов Российской Федерации.

Промышленная политика также является одним из основных элементов программ и стратегий экономического и социального развития федеральных округов и субъектов Российской Федерации. В соответствии с Концепцией Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, подготовленной Минрегионразвития, примерно одна четверть всех субъектов Российской Федерации имеет монопрофильную экономику, и основным донором их бюджетов выступают не торговые сети, а крупные промышленные вертикально-интегрированные компании. Так, например, несырьевая Тверская область, имеющая многоотраслевую структуру хозяйства, на самом деле зависит от весьма ограниченного числа предприятий (четыре предприятия

лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности производят более 60% продукции отрасли; в машиностроении три предприятия суммарно дают более 44%; в энергетике два предприятия обеспечивают почти 90% производства)⁸.

Большинство субъектов Федерации уже имеет собственные планы развития промышленности, предусматривая создание на своей территории техно- и индустриальных парков, инноградов, кластеров и бизнес-инкубаторов, реализуя проекты типа Greenfield (создание новой промышленной инфраструктуры на неосвоенной территории) и Brownfield (редевелопмент действующих или старых промышленных площадей). К сожалению, нередко эти проекты имеют чисто девелоперский характер, т.е. направлены на освоение бюджетных средств, на строительство или обустройство промзон, и не ориентированы собственно на выпуск конкурентоспособной по параметрам «цена/качество» промышленной продукции или создание новых, экономически выгодных технологий.

Таким образом, несмотря на отсутствие закона о промышленной политике как такового, правовая база для поддержания как традиционных, так и новых отраслей промышленности в нашей стране имеется. В рамках реализации ФЦП и госпрограмм из бюджета государства и субъектов Федерации выделяются соответствующие финансовые средства, однако, судя по текущим данным, в России наблюдается не просто сокращение темпов роста и объемов, а полномасштабная стагнация промышленного производства.

3. Проблемы реиндустриализации в России и возможные пути их решения

Наличие правовой базы для проведения промышленной политики в России и даже определенных финансовых ресурсов при отсутствии каких-либо видимых позитивных результатов во многом напоминает явление, получившее название «Эффект карго» (Cargo Syndrome). Выступая в 1974 году в Калифорний-

⁸ Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, 2013 г., С. 11.

ском технологическом институте, американский физик и Нобелевский лауреат Ричард Фейнман (Richard Feynman) рассказал о том, что во время Второй мировой войны в ходе Тихоокеанской кампании против Японии огромное количество грузов, предназначенных для снабжения американских войск (cargo – «карго»), перебрасывалось на острова Меланезии, что внесло коренные изменения в жизнь островитян. Произведенные промышленным образом одежда, консервы, палатки, оружие и другие полезные вещи доставались абсолютно бесплатно и островитянам, которых военные использовали в качестве проводников. В конце войны воздушные базы на островах были закрыты за ненадобностью, и поток грузов иссяк.

Тогда островитяне построили взлетно-посадочные полосы и самолеты из дерева в натуральную величину, чтобы вновь увидеть прилетающие самолеты и прибывающие корабли. Туземцы изготавливали из дерева наушники с бамбуковыми палочками, изображавшими антенны, и прикладывали их к ушам, находясь в построенных контрольно-диспетчерских вышках, изображали сигналы посадки на взлетно-посадочной полосе, зажигая факелы для освещения этих полос и маяков. Однако материальные блага в виде карго к островитянам так и не вернулись. Фейнман утверждал, что некоторые ученые часто проводят исследования, имеющие все внешние атрибуты настоящей науки, но в действительности составляющие псевдонауку, не достойную ни поддержки, ни уважения⁹.

Эффект карго означает, что наличие неких внешних атрибутов и исполнение соответствующих ритуалов, таких, как, например, в данном случае принятие ФЦП и госпрограмм, стратегий и политик, о которых говорилось выше, сами по себе не ведут к достижению целей и решению задач, указанных в них. Это необходимое, но недостаточное условие. В отсутствие четко

⁹ См.: <http://calteches.library.caltech.edu/51/2/CargoCult.pdf>. В последствии речь Р. Фейнмана вошла в его книгу Surely You're Joking, Mr. Feynman! (Adventures of a Curious Character), 1985, изданную и в России: Фейнман Р.Ф. Наука самолетопоклонников // Вы, конечно, шутите, мистер Фейнман! – М.: Регулярная и хаотическая динамика, 2001.

продуманной системы мониторинга реализации и должного контроля над ходом исполнения принятых документов даже вполне отвечающие здравому смыслу концептуальные схемы диверсификации и модернизации экономики, основанные на инновационных подходах, останутся лишь благими пожеланиями их авторов.

3.1. Цели промышленной политики в России и за рубежом

Сами подходы к государственному стратегическому планированию развития промышленности России не лишены существенных недостатков. Прежде всего речь идет о целеполагании. Если в законопроектах 2008 года «О промышленном развитии Российской Федерации до 2020 года» (проект № 75357–5) и «О национальной промышленной политике в Российской Федерации» (проект № 98281–5), упоминавшихся ранее, цели индустриализации все же носили в той или иной степени социальный характер – «обеспечение населения российскими промышленными товарами, промышленности сырьем и содействия устойчивому сбалансированному развитию субъектов Российской Федерации» и «стабильное и инновационное развитие промышленности, решение на этой основе социальных задач государства и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации», соответственно, то целью государственной программы «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности» указано «создание в России конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности (в структуре отраслей, относящихся к предмету программы), способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду и разработке передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения обороноспособности страны».

Очевидно, что такая трактовка цели промышленной политики не в полной мере отвечает положениям п. 1 ст. 7 Конституции РФ, предусматривающей, что «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное

развитие человека». Промышленная политика, как представляется, является лишь одним из инструментов создания таких условий посредством решения тех частных задач, которые упомянуты в соответствующей госпрограмме.

Еще одной существенной проблемой промышленного стратегического планирования является некорректная расстановка приоритетов отраслевого развития. В основу упомянутой госпрограммы был положен общий отраслевой принцип (12 отраслевых и 4 предметно-технологические программы, дифференцированные по ориентации на потребительский сектор (автомобильная и легкая промышленность, народные художественные промыслы) и инвестиционный спрос (металлургия, тяжелое машиностроение, транспортное машиностроение, энергомашиностроение, станкостроение, лесная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, пищевая и перерабатывающая промышленность, машиностроение специализированных производств, химический комплекс). Наряду с вышеуказанными традиционными отраслями госпрограмма предусматривает развитие всего двух новых товарных рынков – композитов, а также редких и редкоземельных металлов (п. 2.1 программы).

Вместе с тем авторами госпрограммы по большей части проигнорированы некоторые моменты, ключевые с точки зрения стратегических приоритетов, стоящих перед Россией в настоящее время, о чем свидетельствует нарастающее социальное недовольство уровнем и качеством жизни, на которые развитие вышеупомянутых отраслей (за исключением пищевой) имеет косвенное и отнюдь не первостепенное влияние. ЖКХ, производство медицинского оборудования, фармацевтика, продовольствие, производство строительных материалов и жилищное строительство интересуют в настоящее время население страны куда больше народных промыслов и автомобилей. Именно здесь может быть прямо реализована социальная функция государства, о которой говорилось ранее, именно в заботе о качестве жизни граждан России может зародиться новая государственная идеология, которая, по сути, отсутствует в нашей стране уже больше 20 последних лет.

О социальной направленности промышленной политики государства, кстати, говорят и стратегические документы целого ряда наиболее промышленно развитых стран Запада. Так, например, в 2007 г. Национальная ассоциация губернаторов США (National Governors Association, NGA), влиятельнейшая американская общественная организация, объединяющая 55 действующих и всех бывших губернаторов США, выступила со стратегической инициативой Innovation America («Инновационная Америка»). Главная цель инициативы заключалась в создании рабочих мест с высокой заработной платой и повышении жизненного уровня населения страны за счет реализации трех стратегий: улучшения качества научно-технического, инженерного и математического образования (improving science, technology, engineering, and mathematics (STEM) education), лучшей координации систем послешкольного образования (improving the alignment of the post-secondary system with state economies), разработки региональных инновационных программ, нацеленных на обеспечение экономического роста (encouraging regional economic growth)¹⁰.

Последующий мировой финансовый кризис, безусловно, внес свои коррективы. Однако начиная с 2011 года одной из основных идей ежегодного обращения президента США Б. Обамы к нации (State of the Union) является создание в США высокотехнологического производства нового поколения и высокооплачиваемых рабочих мест (a new generation of high-tech manufacturing and high-paying jobs). Именно по инициативе президента Обамы Национальным советом по науке и технологии при Президенте США (National Science and Technology Council, NSTC) в 2010–2011 гг. был разработан и в феврале 2012 года принят Государственный стратегический план по развитию высокотехнологичных производств в США (A National Strategic Plan for Advanced Manufacturing)¹¹.

¹⁰ См.: <http://www.nga.org/files/live/sites/NGA/files/pdf/0707INNOVATIONFINAL.PDF>

¹¹ http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/iam_advancedmanufacturing_strategicplan_2012.pdf.

И этот план, и предшествующий ему экспертный доклад советников по науке и технике¹² предусматривают возвращение в страну рабочих мест и заводов, которые в течение предыдущих двух десятилетий американские компании предпочитали размещать в развивающихся странах, подводя таким образом черту под периодом деиндустриализации. Впрочем, по мнению экономиста Джерарда Минака (Gerard Minack), бывшего стратега американского инвестбанка Morgan Stanley, ни о какой деиндустриализации Соединенных Штатов в конце XX – начале XXI века не было и речи, поскольку американские промышленные активы были полностью сохранены, просто временно размещены за рубежом с целью минимизации издержек производства. До сих пор та же корпорация Intel более 85% своей выручки генерирует за пределами США благодаря производственным активам, расположенным в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Благодаря же новым технологиям добыча сланцевого газа (shale gas) в последние годы топливо (прежде всего газ) в США стабильно дешевле. Газ для промышленных целей в США уже в три-четыре раза дешевле, чем в Европе, что, безусловно, дает США огромное конкурентное преимущество. Стоимость бензина (около 70 центов США) на 30% дешевле, чем в России. Не исключено, что уже в ближайшем будущем (по некоторым оценкам, с 2015 года) Соединенные Штаты могут стать не только промышленным экспортером, но и поставщиком энергоресурсов в Европу и Китай. Американский уголь уже успешно конкурирует с российским на западноевропейском рынке. Кроме того, высокая квалификация рабочих и производительность труда в США значительно превосходит аналогичные показатели в развивающихся странах. Далеко не последнюю роль играют и социальные мотивы. Возвращение в США высокотехнологичных предприятий будет способствовать снижению безработицы. Поэтому, как заявил на одном из заседаний NSTC в декабре 2011 года министр торговли США Джон Брайсон (US Secretary of Commerce

¹² См.: President's Council of Advisors on Science and Technology, Report to the President on Ensuring American Leadership in Advanced Manufacturing, June 2011, p. 2.

John Bryson): «...для нас важно производить здесь, а продавать везде, где угодно» («build it here, and sell it everywhere»)¹³.

Как и США, ведущие индустриально развитые страны Евросоюза, такие, например, как Германия, Австрия, Франция, Швеция, охотно размещают заказы на производство комплектующих в третьих странах. Однако в конкурентной борьбе за эти заказы российские предприятия с их устаревшей технической и технологической базой проигрывают Польше, Чехии, Бразилии, Китаю, а также Тунису, Марокко, Малайзии, Индонезии.

Европейский союз, в отличие от США, наряду с повышением конкурентоспособности всегда ставил перед своей экономикой и в первую очередь промышленностью социальные цели. Так, например, еще первая стратегия развития ЕС, известная как Лиссабонская стратегия (the Lisbon Strategy), принятая в 2000 году, предусматривала превращение Евросоюза к 2010 году в наиболее конкурентоспособную и динамичную в мире экономическую зону, в пространство экономики, основанной на знаниях. Стратегия намечала пять групп ключевых целей:

- повышение конкурентоспособности;
- создание динамичной экономики, основанной на знаниях;
- увеличение занятости;
- обеспечение социальной сплоченности;
- улучшение состояния окружающей среды.

Всего же в рамках Лиссабонской стратегии было сформулировано 28 основных и 120 дополнительных целей, достижение которых планировалось оценивать с помощью 117 различных показателей. Такое количество целей и показателей, а также отсутствие системы мониторинга и распределения ответственности за их выполнение способствовало полному провалу указанной стратегии.

В 2010 году Евросоюз принял очередную 10-летнюю стратегию развития, в том числе и промышленности, под названием Europe 2020 (Европа 2020). Был создан механизм слежения за реализацией национальных программ реформ, связанных с Лиссабонской стратегией, были усилены ответственность и компе-

¹³ См.: <http://www.commerce.gov/news/secretary-speeches/2011/12/15/remarks-us-chamber-commerce-brysons-vision-job-creation-build-it>

тенция различных органов на региональном и национальном уровнях. В частности, введен трехгодичный цикл управления и отчетности, а страны – члены ЕС должны каждый год до начала осени представлять отчеты о результатах реализации национальных программ промышленного развития.

Стратегия «Европа 2020» основана на трех группах драйверов развития:

- Разумный рост: развитие экономики, основанной на знаниях и инновациях.
- Устойчивый рост: рациональное использование ресурсов, защита экологии и развитие конкуренции.
- Всеобъемлющий рост: повышение уровня занятости населения, достижение социального и территориального согласия.

В соответствии со стратегией ставятся следующие основные цели, которых Европа собирается достичь к 2020 году:

- 75% населения в возрасте от 20 лет до 64 лет должно быть трудоустроено.
- 3% ВВП ЕС должно быть инвестировано в исследования и разработки.
- Достижение целей энергетической политики и политики по поводу изменения климата (включая 30%-ное снижение загрязнения окружающей среды).
- Доля учеников, бросивших школы, не должна превышать 10%. Не менее 40% молодежи должно иметь высшее образование.
- Сокращение числа людей, находящихся в опасности оказаться за чертой бедности, на 20 млн¹⁴.

Для достижения поставленных целей ЕС считает приоритетными 7 стратегических инициатив (flagship initiatives) в основном социальной направленности:

- «Инновационный союз» (Innovation Union) для улучшения условий и возможностей финансирования исследований и инноваций, что будет способствовать экономическому росту и созданию новых рабочих мест.

¹⁴ См.: Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. <http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010.pdf>, pp. 8–9.

- «Движение молодежи» (Youth on the Move) для улучшения системы образования и создания рабочих мест для молодежи.
- «План развития цифровых технологий в Европе» (A Digital Agenda for Europe) для ускорения повсеместного развития высокоскоростного Интернета и формирования единого для физических и юридических лиц киберпространства.
- «Рациональное использование ресурсов в Европе» (Resource Efficient Europe), призванное снизить энергозависимость региона за счет роста использования источников возобновляемой энергии, проведения модернизации транспортного сектора и т.д.
- «Индустриальная политика в эпоху глобализации» (An Industrial Policy for the Globalisation Era), призванная улучшить предпринимательскую среду, в особенности для среднего и малого бизнеса, для поддержки развития мощной и устойчивой промышленной базы, способной выдержать глобальную конкуренцию (to improve the business environment, especially for SMEs, and to support the development of a strong and sustainable industrial base able to compete globally).
- «Программа повышения квалификации и переквалификации и увеличения количества рабочих мест» (An Agenda for New Skills and Jobs), призванная модернизировать рынок труда, дать людям возможность получать новые знания и навыки, чтобы улучшить их шансы на трудоустройство.
- «Европейская политика против бедности» (European Platform Against Poverty), направленная на обеспечение достойного уровня жизни граждан ЕС и их активное вовлечение в решение проблем, стоящих перед обществом.

Сравнивая приоритеты промышленной политики России, США и Евросоюза, нельзя не отметить, насколько далеки цели и задачи российской программы реиндустриализации и экономики в целом от решения реальных проблем, стоящих перед российским обществом в настоящее время.

3.2. Социальные последствия реиндустриализации

Автоматизация, роботизация, модернизация производства, с одной стороны, безусловно, способствует повышению произ-

водительности труда, однако с другой – неизбежно ведет к сокращению персонала, занятого на производстве. Для львиной доли работников, занятых на производстве, как традиционном, так и высокотехнологичном, получаемая ими зарплата является единственным источником, обеспечивающим их выживание.

Между тем в России, как ни в какой другой стране мира, еще со времен Советского Союза получила широкое распространение практика так называемых градообразующих предприятий, расположенных в моногородах, т.е. населенных пунктах, в которых практически отсутствуют иные крупные работодатели. По оценкам Минрегиона РФ, по состоянию на конец 2013 года в 55 субъектах Российской Федерации расположено 335 моногородов, которые до 2008 года производили 24% ВВП страны. По данным же некоторых других экспертов, их гораздо больше – 467 монопрофильных городов и 332 монопрофильных поселка городского типа, расположенных практически во всех субъектах РФ. Численность населения, проживающего в этих городах, – около 35 млн из 149 млн человек, проживающих в России.

Проблема моногородов ярко проявилась во время мирового финансового кризиса 2008–2009 годов. Пикалево стал лишь одним из наиболее известных примеров, потребовавших вмешательства лично Владимира Путина, в тот момент премьер-министра страны. В 2009 году Правительством РФ было принято решение разработать программу содействия развитию моногородов, оказавшихся в наиболее сложной ситуации. На эти цели в 2010 году было потрачено около 22,7 млрд руб., однако затем в 2011–2012 годах расходы на эти цели сократились до 1,5 млрд руб., а в 2013 практически сошли на нет.

Осенью 2013 года Внешэкономбанк (ВЭБ) определился с форматом своего участия в госпрограмме развития моногородов, на решение проблем которых в 2014 году государство планирует выделить беспрецедентную сумму – до 343,9 млрд руб. ВЭБ создаст проектный офис на базе дочерней компании «ВЭБ Капитал», который займется инвестпроектами в таких населенных пунктах. Предполагается, что с помощью этой структуры Правительство РФ сможет оперативно разрешать проблемы мо-

ногородов, в которых прогнозируется ухудшение социально-экономической ситуации, – это в первую очередь касается регионов с развитой металлургией. В конце 2013 года, например, тяжелая ситуация сложилась на промышленных, в основном металлургических предприятиях Южного Урала, на 16 из которых работодатели готовятся ликвидировать 9,8 тыс. рабочих мест (из них более 4 тыс. – на Златоустовском металлургическом заводе).

Всего же, по данным Минтруда РФ, в октябре 2013 г. под риском увольнения находилось 282 000 человек. Наибольшие риски сокращений – в черной металлургии и угольной отрасли. Из-за резкого роста безработицы у населения могут возникнуть проблемы с возвратом взятых в банках кредитов, снизится потребление и, как результат, темпы роста ВВП в России замедлятся еще больше.

3.3. Особенности современной структуры экономики России, обеспечивающей наполнение госбюджета. Традиционные и прорывные технологии

Поскольку абсолютное большинство доходов страны от экспорта приходится на продукцию нефтегазового сектора, то представляется полностью обоснованным предусмотреть приоритетное развитие смежных отраслей, напрямую связанных или обслуживающих деятельность ведущих предприятий именно данного сектора экономики. Ведь, по сути, речь идет о перераспределении денежных потоков из сферы добычи, переработки и реализации нефти и газа в другие отрасли. Именно в этом межотраслевом сотрудничестве и кроется главный и далеко еще не полностью использованный потенциал диверсификации российской экономики. В то же время вопросы целевой модернизации предприятий отраслей, входящих или обслуживающих топливно-энергетический комплекс (ТЭК) страны, остались в основном вне госпрограммы, хотя одной из ключевых задач, стоящих перед Россией на перспективу, является устранение дисбаланса добывающих и перерабатывающих отраслей.

В целом в сложившихся условиях представляется абсолютно оправданным не фронтальный общий подход к государственной

поддержке всех без исключения отраслей промышленности, а «точечный», четко выверенный отбор важнейших экономически обоснованных проектов по приоритетным направлениям промышленного развития, согласованных в рамках межотраслевых и межрегиональных программ сотрудничества с учетом текущих и перспективных угроз экономической (энергетической, технологической, оборонной, продовольственной, лекарственной и пр.) безопасности России, а также необходимости проведения структурных реформ экономики России¹⁵. За выполнение таких адресных программ поддержки развития промышленных предприятий, особенно с госучастием, должны нести личную ответственность как их руководители, так и госчиновники, согласовывавшие параметры этих программ. При этом необходимо на законодательном уровне установить минимальный лимит участия государства не только в оборонной промышленности, но и во всех стратегически значимых отраслях, после которого должны включаться механизмы господдержки в связи с возникающими угрозами национальной безопасности.

Такой подход, как представляется, нисколько не противоречит выводу, сделанному председателем Совета Федерации В. Матвиенко по результатам заседания 28 марта 2013 года Научно-экспертного совета при председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации на тему «Реиндустриализация России: возможности и ограничения»: «Страна, претендующая на лидерство и обеспечивающая собственную безопасность, не может специализироваться всего лишь на 2–3 высокотехнологичных отраслях. Поэтому перед нами стоит наи-

¹⁵ См. об этом публикации Ю.Б. Винслава: Государственное регулирование промышленной сферы: условия эффективности // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 2; Национальная промышленная политика: еще раз об абсолютной модернизационной необходимости и ключевых параметрах развертывания // Российский экономический журнал. – 2012. – № 4; Федеральная промышленная политика: к определению приоритетов в контексте итогов и тенденций новейшей индустриальной эволюции страны // Российский экономический журнал. – 2012. – № 1–2; О задачах и направлениях формирования национальной промышленной политики // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2008. – № 4.

сложнейшая задача – занять достойное место в новом технологическом укладе при одновременном инновационном восстановлении отраслей промышленности старого уклада»¹⁶.

Речь идет о том, чтобы наряду с отраслями ТЭК и смежными с ними отраслями, обеспечивающими наполнение бюджета страны, все большее внимание уделялось бы прорывным технологиям (disruptive technologies по терминологии известного американского ученого Клейтона Кристенсена (Clayton Christensen), призванным обеспечить рост качества жизни населения России, о чем говорилось ранее. По сути, прорывной является технология, снимающая полностью или уменьшающая зависимость от невозобновляемых природных ресурсов, существенно повышающая качество жизни и обеспечивающая переход России в группу мировых лидеров по определенному продукту (услуге), удовлетворяющему следующим критериям: востребованность и доступность, уникальность, дешевизна производства.

Кристенсен впервые описал механизм появления и действия прорывных технологий в 1997 году в своей книге «Дилемма инноватора: как из-за новых технологий погибают сильные компании» (The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail). Изучая причины, из-за которых мировые лидеры в своей отрасли стремительно теряют свои доминирующие позиции и утрачивают свое первенство с появлением на рынке новых технологий, он пришел к выводу, что, как правило, новые технологии ведут к сокращению традиционного производства, однако при этом появляются многие ранее неизвестные возможности для развития бизнеса. Примерами прорывных инноваций являются телефон (заменял телеграф), пароходы (заменяли парусные суда), полупроводники (заменяли электровакуумные приборы), электронная почта (пришла на смену традиционным письмам), флешки (вместо дискет).

Некоторые российские ученые ошибочно называют disruptive technologies подрывными, взрывными и пр. технологиями. На самом деле Кристенсен, являясь абсолютно мирным граждан-

¹⁶ См.: <http://www.council.gov.ru/media/files/41d477365af5651386f7.pdf>, стр. 4.

ским ученым, имел в виду совсем другое – качественно иные технологии, основанные на разрыве шаблона мышления.

Население, безусловно, интересуют именно те прорывные технологии, которые могут повысить качество его жизни. Однако и в промышленности, особенно в высокотехнологичных ее отраслях, прорывные технологии могут полностью изменить саму структуру мирового рынка спроса и потребления. Так, например, появление промышленных технологий переработки метангидратов (донных отложений углеводов) может снизить потребность в нефти и природном газе в тысячи раз. НИОКР в данном направлении активно ведется в США, Японии, некоторых странах Европы. Опасность (в частности для России) заключается в том, что в случае появления в мире качественно новых видов энергоносителей российские нефть и газ окажутся не нужны их традиционным потребителям в Европе и Азии.

В англоязычной ИТ-прессе и блогах в 2013 году стала очень популярной аббревиатура SMAC (social, mobile, analytics and cloud) technologies – технологический микс, состоящий из социальных, мобильных, аналитических и облачных технологий. Конкуренентоспособность тех стран, которые сегодня не прилагают усилий для создания соответствующей технологической базы для SMAC, завтра будут потеряны полностью.

В исследовании глобальных технологических трендов 2013 года компания PwC, одна из четырех мировых лидеров в области аудиторско-консалтинговых услуг, выделила следующие ключевые направления прорывных SMAC-технологий ближайшего будущего:

- публичные и частные облака (public and private clouds);
- «большие данные» (big data mining and analysis);
- симуляции и сценарное моделирование (simulation and scenario modeling);
- виртуализация данных (data visualization);
- корпоративные социальные сети (enterprise social networking);
- поставка продуктов и услуг в цифровом виде (digital delivery of services and products);
- кибербезопасность (cyber security);

- геймификация (gamification);
- контекстно-зависимые вычисления (pervasive computing)¹⁷.

С 1995 года международная информационно-аналитическая и консалтинговая компания Gartner публикует исследование Hype Cycle Special Report (Обзор цикла зрелости информационных технологий), в котором сравниваются бизнес-преимущества и зрелость 1 900 различных технологий, распределенных по 76 группам.

Подобная картинка позволяет увидеть, какие информационные технологии в скором времени станут особенно популярны. Представляется, что аналогичный подход для анализа возможности появления прорывных технологий в той или иной отрасли российской промышленности, имеющей ключевое значение для страны, было бы желательно использовать при разработке соответствующей государственной промышленной политики России. Это позволило бы сконцентрировать финансовые, интеллектуальные и людские ресурсы для достижения конкретного результата по конкретным проектам в ближайшие же годы, особенно в тех областях, где уже существует жесткая международная конкуренция.

По сути, речь идет о том, чтобы, не вступая в конкуренцию на начальном этапе, создавать новые рынки продуктов и услуг, спрос на которые будет обеспечен как внутри страны, так и за рубежом. Этот универсальный способ добиться желаемого эффекта с минимальными затратами времени, основанный на идее Й. Шумпетера о «вечной буре созидательного разрушения» (perennial gale of creative destruction)¹⁸, в западной экономической теории получил название Leapfrogging (метод перешагивания, перепрыгивания, или чехарды).

Собственно говоря, в экономику данный термин попал из теории военного искусства благодаря верховному командующему войсками союзников на Тихом океане генералу Дугласу

¹⁷ <http://www.pwc.com/us/en/advisory/2013-digital-iq-survey/top-10-technology-trends-for-business.jhtml>.

¹⁸ Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper, p. 83.

МакАртура (Douglas MacArthur), который во время Второй мировой войны успешно применил стратегию обхода и блокирования некоторых наиболее сильно укрепленных островов, занятых японцами, обеспечивая быстрое беспрепятственное продвижение американских войск к Японии. На сленге американских военных такая стратегия называлась island hopping или leapfrogging (перепрыгивания через проблемные острова, как в известной русской игре чехарде)¹⁹. Впрочем, задолго до МакАртура стратегия достижения победы за счет ухода от непосредственной борьбы с соперниками описал великий датский сказочник Ханс Христиан Андерсен (Hans Christian Andersen) в рассказе «Прыгуны» (The Leap-frog).

Учитывая нынешнее тяжелое состояние российской промышленности, возможно, имеет смысл проанализировать те направления, где благодаря имеющимся технологическим разработкам и научным исследованиям есть реальный шанс создания уникальных продуктов (услуг) и завоевания мирового рынка, обойдя даже самых серьезных западных и азиатских конкурентов.

3.4. Структура собственности промышленных активов

Государственная программа «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности» составлена, по-видимому, исходя из подходов времен Госплана СССР, когда единственной формой собственности промышленных предприятий была государственная. Между тем в настоящее время многие крупнейшие российские промышленные активы принадлежат резидентам – физическим лицам, а также собственникам, зарегистрированным вне территории страны, в таких странах с оффшорным режимом налогообложения, как Люксембург, Швейцария, Гонконг, Ирландия, Кипр, Британские Виргинские острова, Нидерланды. Только на Кипре зарегистрировано более 170 тысяч российских компаний, значительная часть которых представляет различные отрасли промышленности.

¹⁹ Roehrs, Mark D., and William A. Renzi. *World War II in the Pacific*. 2nd ed. London: M. E. Sharpe Inc., 2004, p. 122.

Среди промышленных гигантов, управляемых материнскими оффшорными компаниями, – алюминиевый холдинг «Русал» (Олега Дерипаска), металлургический «Евраз» (Р. Абрамович, А. Абрамов, А. Фролов, Е. Швидлер), «Металлоинвест» (Алишер Усманов), «Норильский никель» (Владимир Потанин), «Лукойл» (Вагит Алекперов), Магнитогорский металлургический комбинат (Виктор Рашников), а также «Русгидро», КамАЗ, МТС, «Вымпелком» и многие другие.

Львиная доля активов, в частности, черной металлургии принадлежит частным лицам. Так, например, 67,42 % обыкновенных акций ОАО «Мечел» принадлежит председателю совета директоров компании Игорю Зюзину (через фирмы Calridge Ltd, Bellasis Ltd, Cyberwood Ltd, Actiondeal Ltd, Armolink Ltd и ООО Метхол). Агрессивная политика по расширению бизнеса, проводимая мажоритарным владельцем компании, привела к тому, что по состоянию на 1 июня 2013 года чистый долг «Мечела» составил 9,6 млрд долларов США при выручке за 2012 год 11,3 млрд долл. США и убытке в 1,7 млрд долл. США! При этом до конца 2013 года компании нужно вернуть кредиторам, среди которых крупнейшие российские госбанки Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк, 965 млн долл. США, а в 2014-м – 2,5 млрд долл. США.

Данный пример свидетельствует о том, что государственная программа по развитию промышленности может носить исключительно рекомендательный или индикативный, но не директивный характер для частных собственников и нерезидентов. В противном случае вся тяжесть оказания финансовой поддержки ляжет именно на государство, а не на реальных владельцев промышленных активов. Кстати, иностранных владельцев промышленных предприятий в России немало, особенно в пищевой промышленности (свыше 60%). Оказание любого давления на них со стороны государства, даже в мягкой форме (в виде запросов о стратегических планах и пр.), приведет лишь к их уходу с российского рынка. Поэтому госпрограмма, предусматривая в том числе финансовую поддержку со стороны государства, может служить эффективным руководством к действию лишь

для промышленных предприятий с госучастием. Игнорирование реально существующей структуры собственности на промышленные активы и предоставление государственной поддержки не для решения государственных задач, а для удовлетворения личных интересов тех или иных отраслевых лоббистов – частных собственников будет способствовать лишь продолжению оттока выделяемых бюджетных средств в оффшорные зоны.

Вместе с тем это не исключает необходимости государственной поддержки тех стратегически важных для страны промышленных проектов, которые реализуются инвесторами с привлечением частного и иностранного капитала в рамках государственно-частного партнерства. Одним из ярких примеров такого сотрудничества явился крупнейший инвестиционный проект российской нефтехимической отрасли 2010–2013 гг. – по строительству ОАО «Сибур» комплекса по производству полипропилена мощностью 500 тыс. тонн в год в Тобольске («Тобольск-Полимер»).

Проект является частью реализуемой государственной программы по утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ). Реализация проекта позволит стабильно перерабатывать 5 млрд куб. м ПНГ, в результате чего «Тобольск-Полимер» станет крупнейшим в России и войдет в тройку мировых производств полипропилена. При вводе данной мощности РФ прекратит закупки полипропилена по импорту. Полипропилен является 3-м по потреблению в мире пластиком после полиэтилена и ПВХ и широко применяется в различных отраслях промышленности: автомобильной, ЖКХ, производстве товаров народного потребления (упаковка, пленка, мебель, посуда). По разным оценкам, до 1 млн тонн полипропилена сейчас ввозится в Россию в виде конечных изделий. Новое производство позволит удовлетворить постоянно возрастающие потребности в полипропилене и производимых из него изделиях. Инновационные технологические решения от мировых лидеров будут обеспечивать конкурентоспособность выпускаемого в Тобольске полипропилена не только на рынке РФ, но и на международных рынках как по себестоимости, так и по качеству.

Данный проект является примером успешного международного сотрудничества. Так, на установке дегидрирования пропана используется технология компании UOP (США) для переработки пропана в пропилен, ЕРС-подрядчиком выступила компания Tesnimont (Италия). На установке по производству полипропилена используется лицензированная технология компании Ineos (Великобритания), ЕРС-подрядчиком выступила компания Linde (Германия). А всего же в проекте строительства комплекса «Тобольск-Полимер» участвовало более 320 компаний из 23 стран мира, включая Россию, Корею, Японию, Германию, Италию, Швейцарию, Францию, США, Бельгию, Нидерланды, Индию. В пик строительных работ на площадке было задействовано более 6000 строителей из 27 городов России и 5 зарубежных стран. 88% материалов, использованных при строительстве комплекса, составили материалы российского производства.

Инвестиции в создание комплекса составили около 60 млрд рублей. Строительство велось как на собственные средства компании, так и с привлечением проектного финансирования, основным кредитором по которому выступило государство через Внешэкономбанк с фондированием от крупнейших международных коммерческих банков и банков развития. В рамках соглашения в 2010 году были открыты кредитные линии на сумму \$1,441 млрд, из которых \$1,2 млрд выделено под покрытие экспортно-кредитных агентств Германии (Euler Hermes) и Италии (SACE). Проектное финансирование для строительства комплекса было признано лучшей инвестиционной сделкой 2010 года.

Подобные масштабные проекты, ориентированные на импортозамещение и производство конкурентоспособной экспортной продукции с использованием механизмов государственно-частного партнерства, должны лечь в основу государственной промышленной политики.

4. Источники финансирования госпрограммы развития промышленности и условия их привлечения

Вопрос финансирования реиндустриализации России неизбежно связан не только с созданием конкурентоспособной про-

дукции, предназначенной как для внутреннего, так и внешнего рынков, но и с финансовыми механизмами обеспечения возврата инвестиций. В настоящее же время они практически отсутствуют. Госпрограммой определены общие объемы финансирования на период до 2020 года (всего – 3513,7 млрд руб., из них средства федерального бюджета – 228,2 млрд руб., средства государственных внебюджетных фондов – 207,5 млрд руб., средства юридических лиц – 3078,0 млрд руб.). Т.е. на каждый рубль бюджетных инвестиций приходится около 7 рублей частных. Вместе с тем, учитывая существенные финансовые риски реиндустриализации, обусловленные неудовлетворительным финансовым положением львиной доли отечественных промышленных компаний в силу их низкой прибыльности или убыточности производства, высокого уровня закредитованности, длительных сроков окупаемости инвестиций, реально нагрузка по выполнению госпрограммы ляжет в основном на государство, в то время как другие источники финансирования будут играть лишь незначительную роль.

Федеральный бюджет РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов был сформирован в соответствии с законодательно утвержденными правилами использования нефтегазовых доходов в рамках так называемого бюджетного правила. Соблюдение норм этого правила призвано обеспечить повышение устойчивости федерального бюджета и бюджетной системы в целом, снижение их зависимости от внешнеэкономической нефтегазовой конъюнктуры, исполнение социальных обязательств государства в любых, даже самых неблагоприятных условиях. Однако, несмотря на мировые высокие цены на энергоносители, в 2013 году Правительство РФ было вынуждено сократить все несоциальные расходы на 5%, переложив при этом часть обязательств на следующие годы. Поэтому не случайно в Послании Президента РФ Федеральному собранию от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014–2016 годах» говорится: «Исчерпание возможностей для наращивания общего объема расходов федерального бюджета требует выявления резервов и перераспределения в пользу приоритетных направлений и проектов, прежде

всего обеспечивающих решение поставленных в указах Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. задач и создающих условия для экономического роста»²⁰.

Столкнувшись в 2013 году с недополучением планировавшихся доходов, Минфин РФ был вынужден направить на пополнение бюджета все подлежащие в этом году к зачислению в Резервный фонд нефтегазовые доходы – 900 млрд руб. Еще около 1 трлн руб. недополучили субъекты Федерации: поступления налога на прибыль вместо планового роста на 12–15% упали на 15%. При этом у регионов появились дополнительные обязательства по расходам. В результате региональные бюджеты свыше 60% субъектов Федерации являются дефицитными и не располагают финансовыми возможностями для каких-либо инвестиций в развитие промышленного производства.

Федеральный бюджет в его нынешнем состоянии не может обеспечить полноценного финансирования утвержденной госпрограммы «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности», основанной на «майских» 2012 года указах Президента РФ.

В этих условиях важную роль могут сыграть государственные гарантии Российской Федерации, предоставляемые по кредитам, привлекаемым крупнейшими промышленными предприятиями России для выполнения госпрограммы (по аналогии с мерами по поддержке проектов, осуществляемых в рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011 – 2020 годы»²¹). Однако проблема в данном случае заключается в том, что если предприятия оборонной промышленности имеют вполне четкие планы по разработке и выпуску конкретных изделий (продукции) согласно утвержденных Правительством РФ

²⁰ http://www.pravinfo.ru/dn_2013_25.shtml.

²¹ См.: Постановление Правительства РФ от 6 февраля 2013 г. № 97 «О государственных гарантиях Российской Федерации по кредитам, привлекаемым организациями оборонно-промышленного комплекса на реализацию проектов, осуществляемых в рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы».

проектов, то «майские» указы и госпрограмма имеют слишком обтекаемые формулировки («увеличить финансирование», «производительность труда», «увеличить долю продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей», «развитие и модернизация или стимулирование развития предприятий ...промышленности»). Выделить под эти общие задачи финансовые средства и предоставить государственные или банковские гарантии крайне сложно.

Далее, в соответствии с действующими правовыми нормами в настоящее время для того, чтобы претендовать на получение госгарантий, полная стоимость проекта должна составлять не менее 5 млрд рублей, в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сфере ЖКХ – не менее 500 млн рублей, а в промышленности – не менее 1 млрд рублей. Для активного вовлечения в процессы реиндустриализации субъектов среднего и малого бизнеса (СМБ), как это делается во всех индустриально развитых странах мира, необходимо снизить порог рассмотрения проектов, попадающих под госгарантии, с 5 млрд до 2 млрд рублей, в ЖКХ – до 250 млн рублей, в промышленности – до 500 млн рублей.

Сегодня для проектов размером от 100 млн до 2 млрд рублей оператором гарантийного механизма выступает МСП-банк, дочерняя структура ВЭБа, выдающая банковские гарантии субъектам СМБ через банки-партнеры на 50% общей суммы заемных средств (размер кредита – до 60 млн рублей в один проект, а при наличии патентов у инициаторов проектов – до 150 млн рублей). Однако предоставляются эти гарантии в основном для финансирования проектов действующего среднего бизнеса, в то время как открытие принципиально новых промышленных производств даже не рассматривается в силу больших инвестиционных рисков, связанных с непредсказуемостью развития экономической ситуации в стране и в мире в целом.

Следует отметить, что по состоянию на конец 2013 года в 79 субъектах Федерации созданы гарантийные фонды, предоставляющие поручительства по обязательствам субъектов СМБ, основанным на кредитных договорах и договорах о предостав-

лении банковской гарантии. Размеры этих региональных фондов невелики, выдаваемые ими гарантии по кредитам для СМБ незначительны. Максимальный размер поручительства на одного заемщика составляет в зависимости от региона 50–70% от суммы кредита и равен в среднем 10–30 млн рублей. Для инновационных промышленных проектов этого явно недостаточно. На наш взгляд, необходимо увеличить размеры существующих региональных гарантийных фондов поддержки СМБ и максимальный размер поручительства на одного заемщика, чтобы гарантии могли предоставляться для проектов размером до 100 млн рублей включительно. Еще большего эффекта можно добиться за счет объединения усилий региональных фондов и региональных системообразующих банков.

Для реализации же конкретных промышленных проектов, которые могут принести ощутимый положительный эффект для экономики России уже в ближайшем будущем, как это было, например с «Тобольск-Полимером», могут и должны быть задействованы и прямые государственные инвестиции, и средства Фонда национального благосостояния, и золотовалютные резервы, и иностранные заимствования, и возможности системно значимых, особенно системообразующих российских банков – Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка.

Следует отметить, что в целом объем государственных инвестиций в России за последние три года значительно вырос – с 1,6 трлн руб. в 2010 г. до 1,9 трлн руб. в 2012-м и 2,2 трлн руб. в 2013-м, но тем не менее темпы роста экономики лишь замедлились, а промышленность находится на грани рецессии.

Причин неэффективного использования государственных средств много, однако ключевых три. Во-первых, это направленность этих инвестиций, обуславливающая их экономическую необоснованность (как правило, речь идет о их невозвратности или окупаемости в течение 50–100 лет).

Во-вторых, это коррупция. В-третьих, это отсутствие эффективного механизма мониторинга исполнения принятых во исполнение стратегических документов инвестиционных решений и персональной ответственности соответствующих государст-

венных чиновников и руководителей компаний, особенно госкорпораций, за целевое использование выделяемых государством средств.

Ожидается, что снять если не полностью, то хотя бы частично проблемы коррупции и безответственности при осуществлении государственных инвестиций и выполнении госзаказа поможет Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступающий в силу с 1 января 2014 года. Целями Федеральной контрактной системы (ФКС) являются: создание единого цикла удовлетворения федеральных государственных нужд; эффективное использование бюджетных ресурсов; надежное управление технологическими и экономическими рисками; существенное снижение коррупции в государственном секторе. Установлены следующие принципы ФКС: открытость (прозрачность), конкуренция, профессионализм заказчика, единство ФКС, ответственность за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и эффективность расходования бюджетных средств. Функции ФКС: учет, нормирование, каталогизация государственных нужд; ведение классификаторов государственных нужд; формирование прогноза и плана госзаказа; обеспечение взаимосвязи контрактной и бюджетной систем; развитие инструментов исполнения и достижения конечных целей контрактов; учет и управление рисками; ведение библиотеки типовых контрактов; развитие систем мониторинга, аудита и контроля качества исполнения контрактов; развитие классификаторов товаров, работ, услуг; учет и ведение реестров контрактов, реестров предметов и исполнителей контрактов; развитие государственно-частного партнерства; распространение лучшего опыта. Федеральная контрактная система состоит из трех взаимоувязанных этапов: прогнозирование и планирование, осуществление закупок, контроль и аудит исполненных контрактов.

Предполагается, что важную роль в функционировании ФКС будут играть системообразующие банки. Банковское сопровождение ФКС предполагает, что для расчетов по госконтрактам

в соответствующем банке будет открыт обособленный счет, что позволит отделить инвестиционный поток от расходов на хозяйственную деятельность подрядчика (нередко инвестиционные ресурсы, поступаая на баланс подрядчика, смешиваются с оборотными деньгами, и отследить их впоследствии уже невозможно). Конечно, по закону о ФКС госзаказчики могут, но не обязаны использовать банковское сопровождение, однако преимущества привлечения системообразующих банков вполне очевидны.

Во-первых, именно банковские сервисы помогают обеспечить контроль и прозрачность, сократить издержки и снизить конечную стоимость контракта, увеличить конкуренцию и упростить процедуры участия в электронных торгах. Только уполномоченные ФКС банки способны квалифицированно и своевременно:

- выполнить анализ финансового состояния как заказчиков, так и подрядчиков/поставщиков;
- предоставить все виды банковских гарантий на различных стадиях исполнения государственного контракта;
- обеспечить контроль использования бюджетных средств на всех этапах и уровнях исполнения государственного контракта.

В этой связи представляется важным уже сейчас продумать на государственном уровне требования к банкам (как с государственным участием, так и частным), которые бы могли получить статус уполномоченных партнеров ФКС. Вряд ли стоит полагать, что все существующие в настоящее время российские банки могут получить этот статус. По-видимому, к банкам – уполномоченным партнерам ФКС должны предъявляться дополнительные требования по финансовой надежности и устойчивости, аналогичные международно признанным критериям системно значимых банков (Systematically Important Financial Institutions или SIFIs по терминологии Базельского комитета по банковскому надзору). К ним относятся: размер организации (активов, капитала и роль банка на ключевых рынках); степень вовлеченности в финансовый рынок страны, в частности объем операций банка на рынке междилерского РЕПО; корреспон-

дентские отношения банка с финансовыми институтами других стран.

К надзорным последствиям причисления того или иного банка к числу системно значимых прежде всего относится создание минимального запаса по капиталу. При этом, согласно рекомендациям Базельского комитета, размер такого резерва (buffer capital) должен быть не фиксированный, а соизмеримый с размером основного капитала самого банка без учета субординированных кредитов.

По предварительным оценкам, к категории системно значимых банков в федеральном масштабе могут относиться около 50 банков – как с госучастием, так и частных. Однако не исключено, что могут быть определены и системно значимые банки в региональном масштабе для работы преимущественно с областным и муниципальным заказом, в том числе касающемся поставок промышленной продукции.

Важная роль отводится системе проведения электронных торгов на поставки в том числе промышленных товаров для государственных и муниципальных нужд. Сейчас на рынке госзаказа действует пять электронных площадок, уполномоченных государством на проведение подобного рода торгов: ЗАО «Сбербанк-Автоматизированная система торгов (АСТ)» (финобеспечение в Сбербанке), ОАО «Единая электронная торговая площадка» (Банк Москвы), ООО «РТС-тендер» (ВТБ), ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан» («АК Барс») и ЗАО «ММВБ-Информационные технологии» (Газпромбанк).

По данным Росстата, в 2012 году в сфере госзакупок было заключено более 11 млн контрактов на общую сумму свыше 7,5 трлн рублей. Однако статистика – вещь обманчивая. Как когда-то писал Марк Твен (Mark Twain) в «Главе моей автобиографии»: «There are three kinds of lies: lies, damned lies, and statistics» – «Есть ложь, есть наглая ложь и есть статистика!» Все зависит от того, как считать и что считать. По некоторым экспертным оценкам, стоимость закупок, осуществляемых госкомпаниями,

госучреждениями и ведомствами составляет ежегодно от 11 до 13 трлн руб. Из них 5–7 триллионов рублей – расходы госкомпаний, включая госбанки.

Важную роль в исполнении госзаказов, в том числе и на поставку промышленных товаров, играют банковские гарантии. Банкиров не может не беспокоить складывающаяся с 2010 года тенденция резкого роста количества афер с применением поддельных гарантий банков. До 80% поручительств и банковских гарантий, подаваемых участниками торгов, являются поддельными. Уголовная ответственность за данный вид мошенничества законодательством РФ пока не установлена. Из-за несовершенства действующего законодательства объем разворовываемых ежегодно средств госбюджета превышает 1 трлн рублей! Создание единого государственного реестра гарантий, выданных банками для обеспечения госконтрактов, возможно, позволит снизить потери бюджета от фальшивых гарантий и отсеять от системы госзаказа недобросовестных игроков.

Помимо репутационных рисков для банков, указанных в поддельных гарантиях, неисполнение государственного заказа производственными компаниями, выигравшими тендеры, повлечет дополнительные затраты на проведение новых тендеров, срыв сроков исполнения заказов, убытки фирм-контрагентов ввиду того, что за поддельными гарантиями не стоят никакие реальные денежные средства, необходимые для выполнения госпрограмм.

В целях снижения рисков, связанных с предоставлением поддельных банковских гарантий, такие системообразующие банки, как Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк, предлагают участникам ФКС комплексный подход, предполагающий пакетное предложение банковских услуг, полностью закрывающих все финансовые потребности участников, связанные с выполнением ими взятых на себя обязательств в рамках каждого из этапов жизненного цикла госзаказа. Банк Москвы же специализируется на финансировании подрядчиков и субподрядчиков, в первую очередь представителей среднего и малого бизнеса, осуществляющих выполнение региональных и муниципальных промышленных заказов.

По данным ЦБ РФ на 1 октября 2013 года, с начала 2013 года рынок банковских гарантий вырос на 20%, до 3,9 трлн руб. Большая часть выданных гарантий приходится на Сбербанк (свыше 850 млрд руб.), далее следует ВТБ (442 млрд руб.), Газпромбанк (414 млрд руб.), Альфа-банк (209 млрд руб.) и Банк Москвы (119 млрд руб.). Доля гарантий, выданных для обеспечения промышленного госзаказа, составляет не менее 80–90% от всех банковских гарантий. По оценкам экспертов, объем рынка госзакупок (госкомпании – основные потребители банковских гарантий) сейчас составляет около 7 трлн руб. Обеспечение госконтракта обычно составляет 5–15% от его размера.

Основной потенциал для дальнейшего роста рынка корпоративного кредитования, в том числе и промышленных предприятий, системообразующие банки страны видят в оказании содействия в реализации госзаказа, ФЦП и госпрограмм, а также крупных инфраструктурных проектов. При этом большинство системообразующих банков не хотят принимать специфические риски инвестиций в модернизацию основных фондов и создание новых промышленных производств. Ведь если кредит выдан на покупку нового оборудования, то в случае дефолта заемщика вернуть кредит банку будет очень сложно, если вообще невозможно. Даже если новое оборудование и находится в залоге по кредиту, стоимость его демонтажа или продажи новому собственнику скорее всего не позволит даже покрыть образовавшиеся убытки, не говоря уже о прибыли.

Кроме того, существуют не только экономические, но и юридические трудности при истребовании и реализации залогов по кредитным и гарантийным договорам. Низкий уровень залоговой базы у промышленных предприятий – еще одна сложность для банковского кредитования. Важной мерой здесь могла бы стать секьюритизация различных видов неликвидных и некапитализированных пока активов: производственных площадей, оборудования, долевых ценных бумаг, материальных активов. Мобилизация этих ресурсов будет способствовать обеспечению залогов под кредиты системообразующих банков и ВЭБа.

Собственными средствами для обновления основных фондов российские промышленные компании, как правило, не располагают. Более того, не может не настораживать стабильный рост внешнего корпоративного долга, составившего по состоянию на конец 2013 года около 710 млрд долл. США, в добавление к внутреннему корпоративному долгу, превысившему в конце 2013 года сумму в 40 трлн руб. Причем основными должниками по внутренним займам выступают предприятия обрабатывающей промышленности, транспорта и связи, а также торговли. Свыше 50% крупных промышленных предприятий находятся в критической зоне задолженности. При этом суммарный долг частных компаний превышает 60% создаваемого в России внутреннего валового продукта. В этой связи системообразующие банки, на которые вместе с ВЭБом ложится основная нагрузка по кредитованию отечественных промышленных компаний, вынуждены ограничить объемы соответствующих кредитных линий. Самые высокие ставки банковских кредитов приходятся на предприятия легкой промышленности и производителей стройматериалов.

Важную роль в реализации региональных программ реиндустриализации играет ВЭБ, выполняющий функции государственного банка развития. Так, например, с 2008 года ВЭБ и его дочерние структуры (ВЭБ Капитал, ВЭБ-лизинг, МСП Банк, банк «ГЛОБЭКС» и Связь-банк, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР)) финансируют проект развития инфраструктуры индустриальных парков Калужской области. Общий объем участия банка в финансировании проекта составляет 11,2 млрд рублей. Задача – создание условий для размещения инвесторами новых производств в индустриальных парках Калужской области, включая инженерную подготовку промышленных площадок, оснащенных всей необходимой инфраструктурой, а также строительство производственно-складских комплексов и мультимодальных логистических центров. По состоянию на конец 2013 года в индустриальных парках Калужской области уже работает 29 новых производств, создано 16 тысяч рабочих мест. Общий объем вложений инвесторов в экономику региона составил 143 млрд рублей.

Темпы роста корпоративного кредитования промышленных предприятий всегда были тесно связаны с показателями роста российской экономики в целом. Поэтому их замедление негативно сказалось и на банковском секторе. Оценивая сложившуюся ситуацию на российском и зарубежном товарных рынках, отечественные промышленники сегодня очень осторожно инвестируют в развитие бизнеса и стремятся задействовать банковские ресурсы в самую последнюю очередь. Даже прибыльные компании по состоянию на конец 2013 года не готовы инвестировать в модернизацию традиционного производства или создание новых высокотехнологичных производственных мощностей. Во многом такая осторожность объясняется опасением, что в связи со второй волной мирового финансового кризиса вложения в производство не оправдают себя из-за сложностей со сбытом.

И наконец, еще одним источником финансирования госпрограммы развития промышленности скорее теоретически, чем практически являются иностранные инвестиции. Не вникая глубоко в суть того, какие, собственно говоря, инвестиции следует считать иностранными по происхождению, ограничимся лишь констатацией того факта, что, по мнению экспертов, лишь менее 6,6% ввезенного в Россию условного иностранного капитала (6,1 млрд долл. США из 92,5 млрд долл. США, поступивших в Россию в I полугодии 2013 года) составили инвестиции в основной капитал, в том числе и промышленных предприятий. Более того, на приобретение нематериальных активов (патентов, ноу-хау, отчетов НИОКР, разработок, лицензий и пр.) пришлось лишь 0,3% (300 млн долл. США) суммарного притока иностранных инвестиций в Россию.

Львиная доля поступающих иностранных инвестиций идет на спекулятивное приобретение ценных бумаг (кстати, на долю иностранных инвесторов приходится порядка 70% оборота акций российских компаний на отечественных биржах) и финансирование сделок по слиянию и поглощению, на погашение и рефинансирование ранее взятых за рубежом кредитов и займов, на закупку зарубежных же сырья, материалов и комплектующих

изделий. Иными словами, целью большей части иностранных инвесторов является получение краткосрочной выгоды, а не создание в России высокотехнологичных промышленных производств, которые могли бы в перспективе стать серьезными стратегическими конкурентами мировых производителей промышленной продукции²².

В заключение хотелось бы отметить следующее:

1. Национальная промышленная политика является важнейшим инструментом решения в первую очередь социально-экономических задач, стоящих перед российским государством, т.е. создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие граждан Российской Федерации. Упор на развитие инновационного сектора СМБ в рамках реализации этой политики, как представляется, будет способствовать не только развитию духа предпринимательства, но и формированию новой государственной идеологии, основанной на предоставлении россиянам возможности выработать и использовать новые знания, успешно применяя их на практике.

2. В рамках национальной промышленной политики должны быть установлены четкие и понятные гражданам страны долгосрочные приоритеты, в том числе отрасли первоочередного значения для России (социальной направленности – ЖКХ, производство продовольствия, медицинского оборудования и лекарств, строительных материалов, а также жилищное строительство; ТЭК и смежные отрасли, обеспечивающие его функционирование и наполнение бюджета страны; оборонно-промышленный комплекс).

3. При реализации государственной промышленной политики необходим не тотальный (общий), а селективный подход к системе стратегического планирования, основанный на «точечном», четко выверенном отборе важнейших экономически обоснованных проектов по приоритетным направлениям промыш-

²² См.: Жуковский В.С. Инвестирование из-за рубежа: попытка демифологизации источников, характера, структуры и результатов // Российский экономический журнал. – 2013. – № 5, с. 18.

ленного развития, согласованных в рамках межотраслевых и межрегиональных программ сотрудничества с учетом текущих и перспективных угроз экономической (энергетической, технологической, оборонной, продовольственной, лекарственной и пр.) безопасности России. За выполнение ключевых показателей результативности и эффективности таких адресных программ поддержки развития промышленных предприятий, особенно с госучастием, должны нести персональную ответственность как их руководители, так и госчиновники, согласовывавшие параметры этих программ, включая объемы выделяемого финансирования. При этом необходимо на законодательном уровне установить минимальных лимит участия государства во всех стратегически значимых отраслях, после которого должны включаться механизмы господдержки в связи с возникающими угрозами национальной безопасности.

4. Нормативно-правовая база реиндустриализации должна быть дополнена продуманной системой мониторинга хода реализации госпрограммы с особым акцентом на осуществление постоянного контроля эффективности расходов, осуществляемых из федерального и регионального бюджетов и Фонда национального благосостояния, в том числе с использованием возможностей системообразующих банков в рамках Федеральной контрактной системы.

5. Секьюритизация различных видов неликвидных и некапитализированных пока активов промышленных предприятий (производственных площадей, оборудования, долевых ценных бумаг, нематериальных активов) могла бы способствовать улучшению ситуации с обеспечением залогов под кредиты системообразующих банков и ВЭБа.

6. Было бы желательным рассмотреть возможность введения ЦБ РФ ограничений на кредитование российскими системообразующими банками частных и государственных российских промышленных предприятий, имеющих большую внешнюю задолженность перед зарубежными кредиторами, а также бенефициарами которых являются неустановленные лица или компании, зарегистрированные в офшорных юрисдикциях.

7. Положительную роль могла бы сыграть передача части средств Фонда национального благосостояния российским системообразующим банкам для увеличения в кредитном портфеле целевой доли инвестиционных кредитов промышленным предприятиям, предназначенных для разработки и внедрения прорывных технологий, которые можно было бы использовать как в России, так и за рубежом.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ СТАТЬИ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF FINANCIAL MANAGEMENT IN INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

Т.А. КОЗЕНКОВА,

*профессор Финансового университета при Правительстве РФ,
генеральный директор группы компаний «Издательский
дом «Экономическая газета», доктор экономических наук,
заслуженный экономист РФ*

T.A. KOZENKOVA,

*Professor, Financial University under the Government
of the Russian Federation, General director of JSC «Economics
newspaper» publishing house, Doctor of Economics,
honored economist of the Russian Federation*

Аннотация

Автор рассматривает вопрос об особенностях управления финансами интегрированных предпринимательских структур в сравнении с управлением финансами автономных организаций.

Abstract

The author examines the question of financial management features of integrated business structures in comparison with the financial management of independent organizations.

Ключевые слова: *интегрированные предпринимательские структуры, внутригрупповые финансовые отношения, финансовый менеджмент, управление консолидированными финансами.*

Keywords: *integrated business structures, intragroup financial relations, financial management, management of consolidated finances.*

Управление интегрированной предпринимательской структурой (ИПС) как совокупностью юридических лиц, осуществляющих самостоятельную деятельность (зачастую в различных сферах бизнеса) для реализации общей цели, в отличие от управления одной компанией, требует иных подходов. На первый план выходит построение устойчивой системы взаимодействия субъектов. Анализ основных признаков интегрированных структур, состояния нормативно-правового регулирования их деятельности, исследование специфики формирования комплекса финансовых отношений выявили ряд факторов, обуславливающих отличительные особенности процесса управления финансами в ИПС. Они следующие.

В юридической сфере:

1. Правовая неурегулированность процессов формирования и функционирования интегрированных структур вызывает серьезные затруднения при построении системы управления группой. Это вызывает необходимость внутреннего нормативного регулирования процесса управления, в том числе управления финансами предпринимательского объединения.

Как показал анализ, действующее законодательство в условиях развивающейся рыночной экономики России не способно обеспечить достаточную полноту правового регулирования функционирования ИПС. Такие факторы, как сложность структуры группы, многообразие направлений деятельности, участие предприятий различных организационно-правовых норм, несовершенство законодательных норм обуславливают необходимость разработки внутренних документов для регулирования

управленческого процесса в целом и управления финансами как важнейшей его части.

2. Правовое неравенство участников группы. При вертикальной интеграции одни участники объединенной структуры находятся в юридической и экономической зависимости от другого участника (головной организации). При горизонтальной интеграции деятельность участников группы определяется центральной или управляющей компанией. Это обстоятельство обуславливает неравенство ролей различных участников ИПС в управленческом процессе – определяющую роль материнской (центральной) компании и зависимые позиции других предприятий.

3. Участники группы являются по действующему законодательству взаимозависимыми лицами. В связи с этим сделки между участниками группы являются объектом регулирования и дополнительного контроля со стороны антимонопольных, налоговых и других контрольных органов. Это обстоятельство оказывает сильное влияние на выстраивание финансовых взаимоотношений внутри группы, организацию системы внутреннего регулирования, процессы ценообразования и налогообложения.

В экономической сфере:

4. В результате создания группы компаний происходит консолидация ресурсов, в т.ч. финансовых; интеграция промышленного, торгового и банковского капитала. Это вызывает необходимость построения системы управления финансами не только отдельных подразделений, но и группы в целом (включая формирование консолидированного бюджета, составление сводной финансовой отчетности, организацию внутреннего контроля и пр.). Усилия финансовых менеджеров должны быть направлены на обеспечение совместимости ресурсных потенциалов, снижение корпоративных рисков.

5. Создание ИПС преследует дополнительные цели объединения – получение синергетического эффекта. Синергия, синергетический эффект – возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта.

Положительный эффект от объединения предприятий в интегрированную группу выражается в росте капитализированной стоимости объединенной компании, в увеличении доходов бизнеса в целом, в снижении текущих издержек, экономии затрат, в снижении производственных, финансовых и других видов предпринимательских рисков.

Наличие синергии вызывает необходимость выработки новых подходов к системе оценки эффективности деятельности ИПС – с учетом оценки синергетического эффекта.

6. Наличие общей цели развития группы экономически взаимосвязанных организаций обуславливает в процессе управления финансами:

- обеспечение целевого единства;
- иерархичность в формировании системы целевых установок управления финансами группы;
- приоритет финансовой стратегии группы в целом над стратегиями управления финансами отдельных участников группы.

Структурные аспекты:

7. Группа компаний является одновременно и единым хозяйствующим субъектом, и совокупностью самостоятельных, но взаимосвязанных юридических лиц. Отсюда следует наличие сложной структуры группы, зависящей от масштабов бизнеса, видов и направлений деятельности, количества организаций – участников группы и других факторов. Система финансовых отношений расширяется и усложняется за счет возникновения внутренних (внутригрупповых) корпоративных отношений и становится главным объектом управления финансами ИПС. При этом в финансовом менеджменте возникает необходимость поддержания экономической мотивации согласованной совместной деятельности.

Сложность структуры предпринимательского объединения обуславливает необходимость формирования многоуровневой системы управления финансами.

8. Наличие конфликтов интересов – между интересами группы в целом и интересами отдельной компании (особенно при наличии в составе группы банковских, страховых и других ком-

паний), а также между собственниками, менеджерами и другими участниками корпоративных отношений. Это обстоятельство вызывает необходимость учета в системе управления финансами группы интересов каждого участника финансовых отношений и регулирования процесса их взаимодействия.

9. Подвижность структуры. Группа компаний, как правило, не функционирует с неизменным составом участников. В целях расширения и диверсификации бизнеса группы происходят изменения ее состава и видов деятельности за счет присоединения новых предприятий или подразделений (путем поглощения, покупки, создания новых компаний), прекращения деятельности организации в составе группы (путем ликвидации, продажи и пр.).

В связи с этим в процессе финансового менеджмента ИПС возникает необходимость оперативного учета внешних и внутренних изменений в целях оптимизации структуры, а также разработки раздела стратегического планирования организационных структурных изменений (в составе общей финансовой стратегии).

Эти факторы обуславливают наличие особенностей во всех элементах системы управления финансами интегрированных предпринимательских структур, анализ и характеристика которых представлены ниже.

Особенности системы управления консолидированными финансами

Система управления финансами (как и любая система управления) состоит из основных элементов: объекта управления (управляемой подсистемы) и субъекта управления (управляющей подсистемы). Объектом управления в финансовом менеджменте являются финансовые отношения, финансовые ресурсы и их источники, субъектом – финансовые менеджеры и финансовые службы. Воздействие субъекта управления на объект управления осуществляется посредством финансовых методов и инструментов.

Рассмотренные выше факторы, влияющие на формирование и функционирование интегрированных структур, обуславлива-

ют наличие особенностей во всей системе управления финансами группы компаний – в объектах, субъектах управления, а также методах и инструментах.

Интеграция промышленного, торгового и банковского капитала вызывает потребность в консолидации финансовых ресурсов группы, что определяет особенности формирования объектов управления финансами корпоративных структур – финансовых ресурсов и финансовых отношений.

Финансовые ресурсы интегрированной предпринимательской структуры – совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагают хозяйствующие субъекты – участники ИПС. Финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений в хозяйственной системе, т.к. являются объектом планирования, учета, анализа и контроля.

Современная парадигма управления выводит на первый план систему взаимоотношений участников хозяйственной деятельности в качестве объекта управления. Особенно это актуально для группы компаний как совокупности взаимосвязанных юридических лиц, интегрирующих капиталы и ресурсы, осуществляющих согласованную деятельность. В связи с этим финансовые отношения становятся главным объектом управления финансами предпринимательского объединения, и именно на их оптимизацию должны быть нацелены усилия финансовых менеджеров.

Как уже отмечалось выше, в группе компаний выделяют внутренние финансовые отношения, возникающие между участниками группы, и внешние – формирующиеся с организациями, независимыми от данного объединения. Реализация финансовых отношений осуществляется как каждым предприятием – участником группы, так и группой в целом через своего уполномоченного представителя (головную или управляющую компанию). Среди особенностей системы финансовых отношений в ИПС следует отметить наличие внутригрупповых финансовых отношений, которые играют важную, а иногда и определяющую роль в принятии тех или иных управленческих решений.

В качестве *главных особенностей объектов управления в группе компаний* можно выделить следующие:

- консолидация финансовых ресурсов;
- объединение капиталов (промышленного, торгового, банковского);
- первостепенная роль финансовых отношений среди объектов управления;
- наличие внутренних и внешних финансовых отношений между участниками хозяйственной деятельности группы;
- участником финансовых отношений выступает не только отдельное предприятие, но и группа в целом;
- наличие внутригрупповых финансовых отношений, играющих важную роль в общей системе управления финансами группы.

Управление финансами любой организации осуществляется с помощью финансового механизма. В финансовом менеджменте финансовый механизм является частью хозяйственного механизма и представляет собой совокупность форм и методов управления финансами организации. Финансовый механизм включает в себя: финансовые методы; финансовые инструменты; нормативно-правовое, информационно-методическое и техническое обеспечение.

Особенностями применения финансовых методов в ИПС являются:

- в связи со сложностью структуры интегрированной группы необходима более сложная система учета, анализа, планирования и контроля;
- наряду с показателями отдельного предприятия учету, анализу и контролю подвергаются данные и показатели группы в целом;
- необходимость исключения из консолидированных финансовых отчетов внутренних оборотов (между предприятиями-участниками ИПС);
- необходимость составления и анализа консолидированной отчетности.

Финансовые инструменты в теории финансового менеджмента представляют собой документы, оформляющие финансо-

вые сделки и хозяйственные операции. Особенностью применения финансовых инструментов в ИПС является то обстоятельство, что значительная доля хозяйственных операций совершается внутри группы, что позволяет выделить:

- инструменты управления внутрифирменными денежными потоками ИПС;
- инструменты привлечения финансовых ресурсов из внешних источников.

Как определено выше, операции (сделки) между участниками ИПС являются внутригрупповыми, что обусловлено потребностью в:

- распределении и перераспределении финансовых ресурсов между предприятиями и структурными подразделениями;
- обеспечении инвестициями новых направлений бизнеса;
- формировании централизованных фондов;
- обеспечении непрерывности хозяйственной деятельности группы при объединении предприятий в технологическую и производственную цепочку.

Так как действующее законодательство не рассматривает группу компаний в качестве единого субъекта хозяйствования, то применяет нормы государственного регулирования к каждому участнику группы как самостоятельному юридическому лицу. При этом осуществление внутригрупповых операций находится под особым контролем антимонопольных и налоговых органов. Среди специальных финансовых инструментов, используемых предприятиями ИПС, можно выделить:

- трансфертные цены;
- внутреннее заимствование;
- финансирование путем участия в капитале, начисление дивидендов;
- использование страховых, инвестиционных и иных финансовых институтов в составе группы.

Применение специальных финансовых инструментов позволяет оптимизировать движение денежных потоков в группе компаний, эффективно управлять консолидированными финансовыми ресурсами.

В состав финансового механизма в качестве одного из элементов входят *обеспечивающие системы* – правовые, нормативные, информационные, программные. Исследование процессов управления финансами в ИПС невозможно без анализа особенностей правового и нормативного обеспечения деятельности групп. В силу отсутствия в действующем законодательстве четких норм, регулирующих процессы формирования и функционирования предпринимательских объединений, для обеспечения эффективной системы управления финансами группы становится необходимостью создание системы внутреннего нормативного регулирования управленческого процесса, которая должна восполнить пробелы в действующем законодательстве и сформировать регламенты взаимодействия всех участников группы компаний между собой и другими участниками рынка.

Среди обеспечивающих управленческий процесс систем следует выделить систему информационного обеспечения, которая должна решать следующие задачи:

- создание единого информационного пространства для всех участников объединения;
- внедрение единой автоматизированной системы управления финансами;
- формирование общей информационной базы данных.

Следует отметить, что внедрение информационной системы управления не только способствует реализации поставленных управленческих задач и оперативному обмену информацией между участниками объединения, но и требует существенных изменений в организации управления, в том числе управления финансами.

Субъекты управления финансами в предпринимательских объединениях также имеют свои особенности. Консолидация финансовых ресурсов обуславливает необходимость централизации функций управления финансами группы. Реализация этого осуществляется через централизованную финансовую службу головной или управляющей компании либо через специально созданную компанию, управляющую консолидированными финансами (внутренний аутсорсинг). Степень централизации

функций управления финансами определяется величиной группы, видом и сложностью ее структуры, объемом диверсификации бизнеса, широтой регионального присутствия и прочими факторами. В соответствии со структурой управления группой компаний выделяют следующие субъекты управления финансами:

- финансовые службы предприятий – участников группы;
- финансовые службы субхолдингов;
- централизованная финансовая служба группы компаний.

Кроме того, в качестве субъекта управления финансами в ИПС могут выступать собственники (акционеры) бизнеса группы. В случае формирования структуры ИПС в форме «виртуального холдинга», без жестких имущественных связей, с единым владельцем, взаимодействие участников группы обеспечивается через систему финансовых связей. Компания, управляющая финансами такой структуры, напрямую подчиняется владельцу, который непосредственно участвует в разработке финансовой стратегии и политики.

Выявленные особенности и характеристики элементов системы финансового менеджмента предпринимательских объединений влияют на формирование:

- принципов, целей и задач управления финансами ИПС;
- методов и механизмов финансового менеджмента;
- системы оценки экономической эффективности;
- организационной структуры управления консолидированными финансами.

Только учет указанных факторов и особенностей формирования управленческого процесса в ИПС позволит построить эффективную систему финансового менеджмента группы при выполнении основных условий:

- соблюдения целевого единства в деятельности ИПС;
- ориентации участников на достижение синергетического эффекта интеграционного взаимодействия;
- создания и поддержания экономической мотивации совместной деятельности;
- ориентации на снижение корпоративных рисков интеграционного взаимодействия;

- совместимости ресурсных потенциалов основных взаимодействующих организаций;
- обеспечения управляемости процессов интеграционного взаимодействия в интересах собственника.

Выявление специфических особенностей в процессе и системе управления совокупными финансами предпринимательских объединений обуславливает необходимость формирования концептуальных основ финансового менеджмента ИПС.

Подводя итог, можно сформулировать следующие основные *концептуальные положения управления финансами ИПС*.

Первое. Финансовый менеджмент ИПС должен быть обособлен и выделен из общей теории финансового менеджмента организаций в качестве ее важнейшей составной части. При этом он опирается на базовые теоретические и методологические установки финансового менеджмента организаций, дополняя и уточняя их с учетом специфики формирования, функционирования и управления предпринимательскими объединениями.

Второе. Современная парадигма управления¹, провозглашающая переход от конкуренции к конкордации² (достижению согласия), взаимодействию с конкурентами и созданию стратегических альянсов, от иерархических, вертикальных структур – к гибким, горизонтальным, от «жестких» холдинговых форм интеграции – к «мягким» (сетевым межфирменным, виртуальным),

¹ **Управленческая парадигма** понимается в данной работе как система взглядов и представлений о проблемах управления и путях их решения, определяющая стержень мышления основной массы исследователей, преподавателей и практиков, является результатом развития институтов социально-экономической системы, которая устанавливает качественное содержание менеджмента в конкретной стране. (Акмаева Р. Менеджмент организации на основе принятия новой управленческой парадигмы, Проблемы теории и практики управления, 2006, № 11).

² **Конкордат** понимается как согласие между предприятием и обществом, между предприятием и членами коллектива, между региональными представителями и проч. (Фалько С. От конкуренции к конкордации // Экономика и жизнь, 2007, № 33).

ставит во главу угла построение эффективной системы взаимодействия субъектов хозяйствования.

Корпоративное управление определяется сегодня как сбалансированная система отношений между заинтересованными в деятельности компании участниками, обеспечивающая максимальную результативность ее деятельности при соблюдении интересов всех сторон. Для групп компаний это особенно актуально, так как структура пронизана огромным количеством связей, взаимозависимостей как внешнего, так и внутреннего характера. Достижение стратегических целей функционирования ИПС обеспечивается только согласованной деятельностью всех участников.

В связи с этим *управление финансами интегрированных предпринимательских структур (финансовый менеджмент ИПС) можно определить как науку о построении системы взаимодействия участников ИПС между собой и иными субъектами хозяйствования и о воздействии органов управления на комплекс финансовых отношений, возникающих в сфере формирования, распределения и использования совокупных финансовых ресурсов участников ИПС.*

Таким образом, второе концептуальное положение – в определении:

- *процесса финансового менеджмента ИПС* в качестве процесса выстраивания системы взаимосвязей между субъектами хозяйствования и управления ими;
- *системы финансового менеджмента ИПС* как системы управления комплексом финансовых взаимосвязей и взаимоотношений, формирующихся в процессе создания и функционирования ИПС.

Третье. Построение системы взаимодействия всех участников реализуется с помощью такого элемента финансового механизма, как комплекс внутренних нормативных регламентов (стандарты управления финансами ИПС), определяющего характер взаимосвязей, принципы взаимодействия, порядок согласования функций и управляющих воздействий на внешние и внутренние финансовые отношения.

При этом в первую очередь целесообразно регламентирование внутренних финансовых отношений, обеспечивающих согласованную деятельность всех участников ИПС во взаимодействии группы как единого организма с субъектами внешних финансовых отношений.

Четвертое. Сложность структуры и наличие общей цели развития группы экономически взаимосвязанных субъектов обуславливают необходимость построения многоуровневой системы финансового управления по всем элементам, формирования иерархии целей и стратегий управления финансами.

Пятое. Консолидация финансовых ресурсов ИПС вызывает потребность в централизации функций управления ими и координации управленческого процесса через корпоративный финансовый центр (или централизованную финансовую службу).

Шестое. Оценка эффективности финансового менеджмента ИПС производится на базе оценки синергетического эффекта как результата взаимодействия участников ИПС и других субъектов хозяйствования, а также оценки доли участия каждого участника группы в формировании общего финансового результата.

Седьмое. Методология финансового менеджмента ИПС уточняет понятия, принципы, цели и задачи, методы, инструменты и другие элементы механизма финансового менеджмента организаций с учетом особенностей ИПС как субъекта хозяйствования.

Библиографический список

1. Козенкова Т. Организация логистического управления финансовыми потоками в холдинговых структурах // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2013. – № 1. – С. 19–25.
2. Абрамова К., Козенкова Т. Модели оценки оптимальной структуры капитала и финансовые инструменты снижения стоимости капитала // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. – № 3–1. – С. 94–97.
3. Винслав Ю., Бобырев В. Принципы и модели формирования промышленной политики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2012. – № 1. – С. 236–242.

4. Якутин Ю. О противоречиях и путях совершенствования модели управления крупнокорпоративным сектором в контексте глобальных цивилизационных и финансовых угроз // Менеджмент и бизнес-администрирование, 2012. – № 4. – С. 60–76.

5. Винслав Ю., Касатов А. Интегрированные корпоративные структуры: системная характеристика особенностей экономических методов управления // Менеджмент и бизнес-администрирование, 2012. – № 2. – С. 121–135.

6. Козенкова Т., Тетерятников К. Методологические и нормативно-правовые проблемы функционирования и управления финансами интегрированных предпринимательских структур // Финансовая жизнь, 2010. – № 2. – С. 30–34.

7. Козенкова Т., Сваталова Ю. О моделях управления финансами в холдинговых структурах // Менеджмент и бизнес-администрирование, 2009. – № 2. – С. 165–171.

8. Якутин Ю. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике России // Российский экономический журнал, 2009. – № 9–10. – С. 77–84.

9. Козенкова Т. Вопросы организации финансового менеджмента в интегрированных структурах (опыт эмпирического анализа) // Менеджмент и бизнес-администрирование, 2008. – № 3. – С. 142–151.

Контактная информация

Тел.: (499) 155-79-21

E-mail: ideg@ideg.ru

ОБ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДАХ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПЛАТЕЖАМ

ABOUT INNOVATION METHODS IN THE FIELD OF STATE FEES AND TAX DEBTS MANAGEMENT

В.Ю. СОЛДАТЕНКОВ,

кандидат экономических наук, доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

V.YU. SOLDATENKOV,

candidate of economic sciences, associate professor of Financial university under the Government of the Russian Federation

Аннотация

В статье рассматриваются инновационные методы урегулирования задолженности по обязательным платежам, в частности механизм краткосрочной отсрочки. Обосновывается экономическая целесообразность введения в правовую систему России института краткосрочной отсрочки по уплате налогов.

Abstract

In the article there are shown innovation methods in the field of state fees and tax debts management, in particular mechanism of a short-term delay (deferral). There has been proved economic feasibility of using of short-term tax deferrals in Russian law system.

Ключевые слова: *инновация, долг, задолженность, отсрочка.*

Keywords: *innovation, debt, arrears, deferral.*

Рассмотрим методы урегулирования задолженности по обязательным платежам на примере отсрочки (рассрочки) по уплате налога, которая является важным инструментом экономического урегулирования налоговой задолженности.

В условиях кризисных явлений в экономике совершенствование и широкое применение института изменения срока уплаты налога может оказаться действенной мерой поддержки бизнеса¹. В свою очередь, к приоритетным направлениям налоговой политики России в современных условиях следует отнести в том числе расширение оснований для предоставления отсрочки по уплате налогов².

Рассмотрим аналитическую информацию о применении налоговыми органами института отсрочки (рассрочки) по уплате налога (таблица 1).

Таблица 1

Информация об отсроченных и рассроченных налоговых платежах³

Дата	Сумма отсроченных налоговых платежей, млн рублей	Сумма рассроченных налоговых платежей, млн рублей
01.01.2009	0	0
01.01.2010	41,2	0
01.01.2011	40	5,7
01.01.2012	17,7	2,3
01.01.2013	49,9	712,5
01.10.2013	160,07	844,3

¹ Архипов А.А. Сроки в налоговом праве: монография. М.: Статут, 2011. – С. 10–99.

² Беспалов М.В. Анализ основных приоритетов российской налоговой политики в современных экономических условиях / М.В. Беспалов // *Налоги*, 2010, № 1. – С. 28–32.

³ Таблица подготовлена на основе отчетности по форме № 4-НМ, размещенной на сайте Федеральной налоговой службы. – URL: <http://nalog.ru/> (дата обращения: 02.11.2013).

Представленная статистика свидетельствует о том, что институт отсрочки (рассрочки) по уплате налога с каждым годом применяется все активнее, а налоговые органы чаще идут на встречу налогоплательщикам, предоставляя им отсрочку или рассрочку по уплате налогов.

Так, в некоторых случаях налогоплательщики по объективным причинам не в состоянии уплатить причитающиеся с них суммы налога, а также пени. В таких ситуациях должны эффективно работать налогово-правовые механизмы «амнистирующего» характера, в частности институты изменения срока уплаты налога в виде отсрочки или рассрочки налоговой задолженности. Особенно актуальным данное направление является для представителей малого и среднего бизнеса, временно оказавшихся в сложной финансовой ситуации⁴.

Вместе с тем потенциал расширения использования ФНС России института отсрочки или рассрочки по уплате налога является существенным.

В этой связи необходимо проанализировать механизм предоставления налоговым органом отсрочки или рассрочки по уплате налога.

Основные нормы в отношении изменения сроков уплаты налогов и сборов содержатся в главе 9 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ).

Статья 61 НК РФ устанавливает, что изменением срока уплаты налога и сбора признается перенос установленного срока уплаты налога и сбора на более поздний срок. Срок уплаты налога и (или) сбора может быть изменен в отношении всей подлежащей уплате суммы налога и (или) сбора либо ее части с начислением процентов на сумму задолженности.

Изменение срока уплаты налога и сбора осуществляется в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита. Лицо, претендующее на изменение срока уплаты налога

⁴ Жалонкина И.Ю. Модернизация механизмов взыскания налоговой задолженности в Российской Федерации: дисс. к-та эк. наук / И.Ю. Жалонкина, ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Томский государственный университет». – Томск, 2012. – С. 106.

и (или) сбора, вправе подать заявление о предоставлении отсрочки или рассрочки и (или) заявление о предоставлении инвестиционного налогового кредита.

Согласно статье 62 НК РФ, к обстоятельствам, исключаящим изменение срока уплаты налога и сбора, относятся следующие:

1) возбуждено уголовное дело по признакам преступления, связанного с нарушением законодательства о налогах и сборах;

2) проводится производство по делу о налоговом правонарушении либо по делу об административном правонарушении в области налогов и сборов, таможенного дела в части налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза;

3) имеются достаточные основания полагать, что это лицо воспользуется таким изменением для сокрытия своих денежных средств или иного имущества, подлежащего налогообложению, либо это лицо собирается выехать за пределы Российской Федерации на постоянное жительство;

4) в течение трех лет, предшествующих дню подачи этим лицом заявления об изменении срока уплаты налога и (или) сбора, органом, указанным в статье 63 настоящего НК РФ, было вынесено решение о прекращении действия ранее предоставленной отсрочки, рассрочки или инвестиционного налогового кредита в связи с нарушением условий соответствующего изменения срока уплаты налога и (или) сбора.

При наличии вышеуказанных обстоятельств решение об изменении срока уплаты налога и (или) сбора не может быть вынесено, а вынесенное решение подлежит отмене.

В соответствии со статьей 64 НК РФ отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных главой 9 НК РФ, на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога может быть предоставлена заинтересованному лицу, финансовое поло-

жение которого не позволяет уплатить этот налог в установленный срок, однако имеются достаточные основания полагать, что возможность уплаты указанным лицом такого налога возникнет в течение срока, на который предоставляется отсрочка или рассрочка, при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

1) причинение этому лицу ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;

2) непредоставление (несвоевременное предоставление) бюджетных ассигнований и (или) лимитов бюджетных обязательств заинтересованному лицу и (или) недоведение (несвоевременное доведение) предельных объемов финансирования расходов до заинтересованного лица – получателя бюджетных средств в объеме, достаточном для своевременного исполнения этим лицом обязанности по уплате налога, а также неперечисление (несвоевременное перечисление) заинтересованному лицу из бюджета в объеме, достаточном для своевременного исполнения этим лицом обязанности по уплате налога, денежных средств, в том числе в счет оплаты оказанных этим лицом услуг (выполненных работ, поставленных товаров) для государственных, муниципальных нужд;

3) угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) заинтересованного лица в случае единовременной уплаты им налога;

4) имущественное положение физического лица (без учета имущества, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть обращено взыскание) исключает возможность единовременной уплаты налога;

5) производство и (или) реализация товаров, работ или услуг заинтересованным лицом носит сезонный характер;

6) при наличии оснований для предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, установленных таможенным законодательством Тамо-

женного союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле.

Одной из причин недостаточного применения отсрочек и рассрочек по уплате налогов является отсутствие механизма оценки условий их предоставления. Кроме того, перечень документов, необходимых для получения отсрочки или рассрочки является огромным, а для небольших предприятий – просто неподъемным. Но самое главное, что представление всего этого пакета получения в конечном счете отсрочки или рассрочки вовсе не гарантирует: предоставление отсрочек или рассрочек – это право налоговых органов, но не их обязанность⁵.

По результатам анализа главы 9 НК РФ сформулированы следующие выводы:

- предоставление отсрочки или рассрочки по уплате налога является правом, а не обязанностью налогового органа;
- принятие решения о временном (на период рассмотрения заявления о предоставлении отсрочки или рассрочки) приостановлении уплаты суммы задолженности заинтересованным лицом является правом, а не обязанностью налогового органа;
- комплект документов, которые необходимо представить в налоговый орган для рассмотрения заявления о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога по существу, является достаточно существенным (объемным);
- подача заявителем в налоговый орган полного комплекта документов не гарантирует предоставление отсрочки или рассрочки по уплате налога.

На основании изложенного целесообразно рассмотреть вопрос о внедрении в правовую систему России качественно иного и упрощенного механизма предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налога – краткосрочной отсрочки по уплате налогов (таблица 2).

⁵ Орлов М.Ю. Ростки налоговых поправок: что посеяли законодатели: интервью / беседа вела А.В. Хорошавкина // Главная книга, 2010, № 7. – С. 86–92.

Таблица 2

Порядок и условия предоставления краткосрочной отсрочки по уплате налогов без/с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком

Основание предоставления	Заявление налогоплательщика (без специальных оснований)
Срок предоставления	До 30 дней – без обеспечения исполнения обязательств налогоплательщиком; до 60 дней – с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком
Сумма задолженности, на которую предоставляется краткосрочная отсрочка по уплате налогов	Сумма, в отношении которой в налоговый орган налогоплательщиком подано заявление о предоставлении краткосрочной отсрочки, не должна превышать 20 (двадцать) процентов выручки за календарный год, предшествующий году обращения с заявлением о предоставлении краткосрочной отсрочки по уплате налогов, или 30 (тридцати) процентов среднегодового размера чистых активов за истекший период текущего года
Начисление процентов	По ставке рефинансирования Центрального банка Российской Федерации
Обеспечение	До 30 дней – не требуется; до 60 дней – залог или поручительство или банковская гарантия в установленном порядке
Частота предоставления	Не чаще одного раза за 180 дней

Основание предоставления	Заявление налогоплательщика (без специальных оснований)
Требования к налогоплательщику на дату обращения в налоговый орган с заявлением о предоставлении краткосрочной отсрочки по уплате налогов	– отсутствие обстоятельств, исключających изменение срока уплаты налога и сбора (статья 62 НК РФ) – юридическое лицо создано (индивидуальный предприниматель зарегистрирован) не позднее 365 дней до даты обращения в налоговый орган с заявлением о предоставлении краткосрочной отсрочки по уплате налогов; – положительная среднегодовая величина чистых активов за календарный год, предшествующий году обращения с заявлением о предоставлении краткосрочной отсрочки по уплате налогов, и за истекший период текущего года; – неприменение в отношении налогоплательщика налоговыми органами мер взыскания задолженности, предусмотренных статьей 47 НК РФ, за 365 дней, предшествующих дате обращения с заявлением о предоставлении краткосрочной отсрочки по уплате налогов
Последствия неисполнения налогоплательщиком условий краткосрочной отсрочки по уплате налогов	<i>В случае неисполнения налогоплательщиком условий краткосрочной отсрочки по уплате налогов срок для применения налоговым органом мер, предусмотренных статьей 47 НК РФ о взыскании налога, сбора, а также пеней и штрафов за счет иного имущества налогоплательщика (налогового агента) – организации, индивидуального предпринимателя, считается наступившим</i>

Сравнительный анализ действующего механизма отсрочки (рассрочки) по уплате налога и предлагаемого механизма краткосрочной отсрочки по уплате налогов (без/с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком) представлен в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительный анализ действующего механизма отсрочки (рассрочки) по уплате налога и предлагаемого механизма краткосрочной отсрочки по уплате налогов (без/с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком)

Действующий механизм отсрочки (рассрочки) по уплате налога, предоставляемой в порядке главы 9 НК РФ	Предлагаемый механизм краткосрочной отсрочки по уплате налогов (без/с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком)
<i>Цель применения налогоплательщиком института отсрочки (рассрочки)</i> Отсрочка (рассрочка) является инструментом, способствующим восстановлению надлежащего уровня платежеспособности и финансовой устойчивости налогоплательщика	<i>Цель применения налогоплательщиком института краткосрочной отсрочки</i> Краткосрочная отсрочка является инструментом, стимулирующим экономическое развитие хозяйствующего субъекта и направленным на улучшение финансово-экономического состояния налогоплательщика Институт краткосрочной отсрочки является квазиинститутом краткосрочного государственного кредитования бизнеса по ставке ниже рыночной (по ставке рефинансирования Центрального банка Российской Федерации)

Действующий механизм отсрочки (рассрочки) по уплате налога, предоставляемой в порядке главы 9 НК РФ	Предлагаемый механизм краткосрочной отсрочки по уплате налогов (без/с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком)
<p><i>Основания для предоставления отсрочки (рассрочки)</i> Отсрочка (рассрочка) предоставляется налогоплательщику, находящемуся в затруднительном финансовом и имущественном положении Отсрочка (рассрочка) предоставляется по специальным основаниям, установленным законодательством о налогах и сборах</p>	<p><i>Основания для предоставления краткосрочной отсрочки</i> Краткосрочная отсрочка предоставляется налогоплательщику, имеющему устойчивое финансовое и имущественное положение Краткосрочная отсрочка предоставляется при отсутствии оснований, исключающих ее предоставление</p>
<p><i>Срок предоставления отсрочки (рассрочки)</i> По общей норме отсрочка (рассрочка) предоставляется на срок до одного года</p>	<p><i>Срок предоставления краткосрочной отсрочки</i> Краткосрочная отсрочка предоставляется на срок до 30 дней не чаще одного раза в 180 дней без обеспечения исполнения обязательств налогоплательщиком, на срок до 60 дней не чаще одного раза в 180 дней с обеспечением исполнения обязательств налогоплательщиком</p>
<p><i>Широта применения механизма отсрочки (рассрочки)</i> Предоставление отсрочки (рассрочки) носит несистематический, частный характер</p>	<p><i>Широта применения механизма краткосрочной отсрочки</i> Предоставление краткосрочной отсрочки будет носить массовый характер для добросовестных налогоплательщиков, как для крупного и среднего, так и для малого бизнеса</p>

Введение института краткосрочной отсрочки по уплате налогов в правовую систему России будет иметь следующие положительные последствия для экономики:

1) дополнительное поступление в бюджетную систему Российской Федерации денежных средств в размере до 2–2,5% от годовых поступлений обязательных платежей в консолидированный бюджет, уплаченных юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями (до 150–200 млрд рублей, по предварительным оценкам 2013 года). Налогоплательщики, которым предоставлена краткосрочная отсрочка по уплате налогов, платят дополнительно в бюджет проценты по ставке рефинансирования Банка России, начисляемые на сумму отсроченных платежей. При этом краткосрочная отсрочка по уплате налогов предоставляется платежеспособному налогоплательщику, тем самым являясь инструментом косвенного льготного кредитования;

2) появление дополнительного инструмента, способствующего поддержанию платежеспособности и финансовой устойчивости налогоплательщиков на надлежащем уровне;

3) улучшение условий для ведения бизнеса и качественного развития делового климата в России, что в том числе скажется на повышении места Российской Федерации в рейтинге Всемирного банка Doing Business.

Библиографический список

1. Архипов А.А. Сроки в налоговом праве: монография. М.: Статут, 2011. – 199 с.
2. Беспалов М.В. Анализ основных приоритетов российской налоговой политики в современных экономических условиях / М.В. Беспалов // *Налоги*, 2010, № 1. – С. 28–32.
3. Жалонкина И.Ю. Модернизация механизмов взыскания налоговой задолженности в Российской Федерации: дисс. к-та эк. наук / И.Ю. Жалонкина, ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Томский государственный университет». – Томск, 2012. – 204 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации.

5. Орлов М.Ю. Ростки налоговых поправок: что посеяли законодатели / беседа вела А.В. Хорошавкина // Главная книга, 2010, № 7. – С. 86–92.

6. Сайт Федеральной налоговой службы. – URL: <http://nalog.ru/>

Bibliographical list

1. Arkhipov A.A. Terms in the tax law: monograph. M: Statute, 2011. – 199 p.

2. Bespalov M.V. Analysis of the main priorities of the Russian tax policy in modern economic conditions / M. V. Bespalov // Taxes, 2010, № 1. – P. 28–32.

3. Zhalonkina I. Yu. Modernization of mechanisms for collection of tax arrears in the Russian Federation: dis... can. ec.sc. / I.Yu. Zhalonkina, FSBEI HPE «Tomsk state national research University». – Tomsk, 2012. – 204 p.

4. Tax code of the Russian Federation.

5. Orlov M. Yu. Sprouts tax amendments: what was sown by legislators: interview / interview by A. V. Horoshavkina // Glavnaya kniga, 2010, № 7. – P. 86–92.

6. Web-site of the Federal Tax Service of the Russian Federation. – URL: <http://nalog.ru/>

Контактная информация

E-mail: svu.mail@mail.ru

Contact links

E-mail: svu.mail@mail.ru

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ США

THE STAGES OF THE U. S. FOOD POLICY DEVELOPMENT

П.Н. ЛОМАКИН,

*аспирант кафедры Международных экономических отношений
МГИМО (У) МИД России*

P.N. LOMAKIN,

*postgraduate, MGIMO University, The Department of International
Economic Relations and Foreign Economic Relations*

Аннотация

В статье рассматривается динамика становления системы продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности США. Первоначальная ориентация на принцип пропорциональности цен на продукцию сельского хозяйства и промышленные товары сменилась программой достижения мировых цен, что обеспечило рост производительности труда при сокращении государственных программ регулирования, искажающих рыночные отношения.

Abstract

The article deals with the evolution of the U. S. system of food self-sufficiency and food security development. Initial commitment to the principle of the agricultural production prices and industrial commodities prices proportionality was gradually replaced with the world price formation program. It fueled the growth of workforce productivity in the presence of the shrinkage of the market distorting state-run regulatory programs.

Ключевые слова: сельскохозяйственная политика, продовольственная безопасность, внешняя торговля, программы поддержки сельского хозяйства, американская программа льготной покупки продуктов, продовольственные талоны.

Keywords: farm policy, food security, foreign commerce, agricultural support programs, Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP), food stamps.

Современное положение США в качестве важнейшего участника мирового продовольственного рынка берет начало с середины XIX столетия, когда страна являлась крупнейшим поставщиком пшеницы, кукурузы и хлопка в страны Европейского континента.

Развитие сельского хозяйства Соединенных Штатов Америки началось с заселения пустующих земель на западе страны, где вновь прибывшие поселенцы создавали свои хозяйства. В течение последующего периода с момента окончания гражданской войны в 1865 году и до начала тридцатых годов эти поселения из ориентированных на самообеспечение собственного хозяйства превратились в сельскохозяйственные фермы, поставляющие свои продукты окружающему их городскому населению. Последующее развитие хозяйственной деятельности в стране шло по пути сокращения сельскохозяйственного населения и увеличения доли городских жителей. Если в 1795 году 95% населения Америки являлось сельским [1], то в 1933 году только 25% населения рассматривало себя в качестве сельских жителей, живущих на доходы от фермерского хозяйства [2].

Сами сельскохозяйственные фермы, первоначально ориентированные на самообеспечение, постепенно превращались в источники поставки сельскохозяйственных товаров растущему городскому населению.

Продовольственная безопасность в этот период оценивалась в первую очередь как возможность страны обеспечить свои потребности в рамках национального производства сельскохозяй-

ственных товаров. Это производство осуществлялось при минимальном государственном вмешательстве и базировалось на свободных рыночных силах.

Растущая эффективность сельскохозяйственного производства постепенно превратила США в крупнейшего поставщика товаров на рынки Западной Европы.

Второй этап развития продовольственной политики США связан с Великой депрессией и Новой экономической программой президента Рузвельта. Данный этап характеризуется активной государственной поддержкой сельского хозяйства. Идея заключалась в поддержании неизменности «паритета цен» – соотношения цен на продукты сельского хозяйства и используемое для его производства оборудование. За основу брался период 1914 года. Принцип «паритета цен» стал основой для установления «базисной» цены, достижению которой были направлены программы государственного регулирования фермерского хозяйства.

В этот период определяющей была ориентация на поддержание сельского производства, обеспечение продовольствием собственного населения, а выход на внешние рынки являлся лишь способом урегулировать несоответствие между внутренним производством и внутренним потреблением. Эта тенденция характеризовала все направление продовольственной политики, а соответственно и программу продовольственной безопасности страны.

Государственное регулирование активно начало проникать во все аспекты сельскохозяйственного производства. Так, был введен прямой контроль над поставками основных сельскохозяйственных культур: пшеницы, кукурузы, риса, молока и молочных продуктов. В обмен на получение «рентных» платежей из сельскохозяйственного оборота было выведено 35 миллионов акров. Одновременно для ускорения действия принятой программы была введена система предоставления государственного «залога» за имеющиеся и сданные товары. Впоследствии фермеры могли оплатить этот залог поставкой своих товаров (если цены были достаточно высокими) или оставить товар в распо-

ряжении правительства в виде оплаты по старым ценам (если цены падали). Для достижения этой цели в 1933 году была создана Товарная кредитная корпорация (Commodity Credit Corporation), которая предоставляла кредиты под залог будущего урожая. Процент гарантированной залоговой стоимости колебался от 70 до 90% от заранее фиксированной стоимости товара.

В 1942 году на базе межотраслевого баланса страны был разработан план по увеличению сельскохозяйственного производства. В соответствии с этим планом была осуществлена перестройка всего АПК. Было введено жесткое регулирование цен и даже введена карточная система на некоторые виды продовольствия.

В 1950–1970-е годы (период научно-технической революции в США), характеризовавшиеся резким ростом урожайности, продуктивности, производительности труда, укрупнением ферм, формированием национального агропромышленного комплекса, агропромышленных предприятий, произошло техническое перевооружение сельскохозяйственного производства.

Таким образом, был обеспечен беспрецедентный рост эффективности сельскохозяйственного производства. Повышение качества семян и улучшенная агротехника позволили в четыре раза увеличить сбор зерна с единицы площади. За период с 1949 по 1991 год средний темп роста объема сельскохозяйственного производства составлял почти 2% в год [3].

Решающим моментом для новых инвестиционных программ и повышения эффективности производства стали государственные инвестиции в базисные и прикладные исследования, инвестиции в человеческий капитал, включая образование и профессиональную подготовку.

Повысился образовательный уровень фермеров. Процент сельскохозяйственных работников, имеющих среднее образование, увеличился с 15% в 1949 году до 75% в 1990-м.

На внутреннем рынке немаловажное значение имело создание «земельного банка», задача которого заключалась в скупке избыточных земель. В 1956 году был принят закон о так назы-

ваемом земельном балансе, который предусматривал систему платежей фермерам за вывод земель из сельскохозяйственного оборота. Фермеры подписывали контракты по освобождению земель от посевов сроком на 10 лет с выплатой 80–90% от стоимости потенциального урожая. К 1960 году было выведено из оборота 12 миллионов гектаров пашни. Часть ее оставалась под паром, часть засеивалась травами, часть шла под заповедники.

Сокращение объема производства дополнялось программами расширения внутреннего рынка.

В 1960-е годы проблема продовольственной безопасности США стала составной частью программы создания «Великого общества» (Great Society), провозглашенного президентом Джонсоном. Задачей этой программы было обеспечение каждого американца необходимым объемом продовольствия, что нашло свое отражение в создании системы продовольственных талонов и бесплатного распределения талонов. Система вскоре после своего создания приобрела широкий характер и охватывала многие миллионы семей. Решение ее шло за счет предоставления льготного питания, субсидируемого из бюджета.

В конце шестидесятых годов эта система столкнулась со значительными финансовыми трудностями, связанными с ее распространением на миллионы избирателей, и вынужденными большими дополнительными расходами. Однако сокращение программы оказалось весьма затруднительным, поскольку она касалась миллионов потенциальных избирателей.

Неоднозначным оказалось воздействие на сельскохозяйственное производство программы гарантированных кредитов на основе заранее рассчитанных цен на основные сельскохозяйственные товары. Такая программа поддержки высоких цен, по большому счету, не оказала влияния ни на величину заработной платы, ни на эффективность инвестиций в сельское хозяйство [4].

Одноразовое повышение цен, по которым государство осуществляло закупку сельскохозяйственных товаров, могло несколько повысить заработную плату в сельском хозяйстве на небольшой период или сохранить работников в сельскохозяйст-

венном производстве, однако в 50-е годы в США на одного сельского рабочего приходилось 50 человек, работающих вне сельского хозяйства. Также были введены залоговые цены на земельные площади, но их воздействие на цены сельскохозяйственных товаров оказывается неопределенным.

Другим способом расширения объема сбыта продовольствия становится принятие программы зарубежных поставок. Первоначально это были поставки продовольствия в послевоенную Европу, затем их сменили поставки зерна «нуждающимся» странам.

Несмотря на предпринимаемые государством меры по ограничению производства, в стране накапливались переходящие запасы. Так, в 1962 году при валовом сборе зерна пшеницы в размере 30 миллионов тонн переходящие запасы составляли 40 миллионов тонн. При этом среднегодовое потребление не превышало 20 миллионов тонн [5].

В этот период положение сельского хозяйства в народном хозяйстве США существенно изменилось. Снизилась себестоимость сельскохозяйственной продукции, резко повысилась степень оснащённости сельского хозяйства средствами производства. Сельское хозяйство было в состоянии оплачивать более дорогие средства производства. Однако при этом значительная часть прибыли шла на оплату поставщикам счетов за средства производства, которые получали основные выгоды от преобразований в сельском хозяйстве.

Правительство установило единые закупочные цены на всю сельскохозяйственную продукцию. За основу был взят индекс себестоимости сельскохозяйственной продукции в типичных хозяйствах США. Закупочные цены устанавливались с учетом издержек, характерных для более эффективных ферм в специализированных регионах производства данного товара. Иначе говоря, ориентация была на лучшие хозяйства. Остальные были обязаны выдерживать конкуренцию или уходить с рынка.

В целом политика была достаточно эффективной и приводила к получению дополнительных доходов фермерами, однако оставалось много нерешенных вопросов. Так, она не привела к решению проблемы выравнивания уровня доходов фермеров

и городских жителей. Причина заключалась прежде всего в том, что большинство сельских жителей получали свои доходы из других источников, в то время как фермерство давало лишь небольшую часть финансовых средств сельских хозяйств.

Система гарантированных предварительных выплат замедляла рост производства и производительности труда фермеров, поскольку она повышала стоимость земли и предоставляла возможность неэффективным фермерам сохранять производство и не применять нововведения, повышающие эффективность производства. Иначе говоря, она сдерживала технический прогресс в сельском хозяйстве [6].

С одной стороны, сохранение стабильности способствовало инвестициям, с другой – нет сомнения, что этот процесс развивался под воздействием таких факторов, как технологические изменения или процентные ставки.

Программы поддержки высоких цен были представлены как форма поддержки лицам, находящимся в трудном положении, однако на практике их помощь оказывалась крайне незначительной.

Несмотря на все свои недостатки, программа гарантированного кредита продолжала оставаться важнейшим элементом сельскохозяйственной политики США. К концу Второй мировой войны она охватывала 166 сельскохозяйственных товаров. Поскольку цены продолжали оставаться высокими (в связи с Корейской войной, инфляцией, продовольственной помощью по плану Маршалла) бюджетные расходы на осуществление этой программы были относительно незначительны [7].

Необходимость пересмотра программы возникла после окончания Корейской войны в связи с падением цен на основные сельскохозяйственные товары. В этот период началось накопление запасов, что одновременно привело к дополнительным расходам ССС в размере 3 миллиардов долларов 1955 году. Полумеры в виде субсидируемого экспорта (изображаемого в форме «продовольственной помощи») давали лишь частичный результат.

Программа сокращения площадей используемых земель носила половинчатый характер. Вторая половина двадцатого сто-

летия показала и очевидную необходимость реформирования этой программы.

Таким образом, до 1970-х годов продовольственная политика США ориентировалась на обеспечение населения продовольствием в основном за счет собственного производства. Экспорт же осуществлялся за счет бюджетной поддержки и был подчинен решению политических задач. Первоначально это был план Маршалла, затем программа льготного экспорта в «нуждающиеся» страны.

В целом период 1930–1970-х годов характеризовался созданием избыточных продовольственных запасов и правительственными программами по их уменьшению, сокращением пахотных площадей, программами раздачи бесплатных продовольственных талонов и политически мотивированными экспортными поставками.

В 1970-е годы внешний рынок стал оказывать все большее влияние на сельскохозяйственную политику США. Советский Союз осуществил огромные закупки зерна. Неурожай в некоторых латиноамериканских странах заставил их правительства также выйти на мировой продовольственный рынок в качестве импортера. Результатом стало практически удвоение цен на продовольствие. В отдельные периоды рост цен на зерно достигал 400%.

Таким образом, внешний рынок скорректировал понятие продовольственной безопасности: произошли серьезные изменения в понимании сельскохозяйственной безопасности как руководством США, так и фермерскими хозяйствами. Сельскохозяйственная политика начала связываться с возможностью активно участвовать в мировой торговле продовольственными товарами, активно воздействовать на национальный хозяйственный комплекс.

В условиях резкого повышения цен на зерно не только увеличились доходы американских фермеров, но и расширился сельскохозяйственный экспорт. Возросла и роль экспорта для национального хозяйства: если в 1950-х годах экспортировалось 9% продукции сельского хозяйства, то в начале 1990-х годов эта доля превысила 20%.

В оборот были введены значительные площади ранее пустовавших земель. Было запущено производство новых сельскохо-

зяйственных тракторов и других машин. Что касается системы государственного регулирования, то с приходом к власти республиканца Рейгана финансирование сельского хозяйства было снижено. По мнению республиканцев, в условиях высоких цен фермеры в состоянии выдерживать конкуренцию на внешнем рынке без государственной поддержки.

В период с 1985 по 1990 год ставки залоговых кредитов были снижены на пшеницу (на 41%), на кормовое зерно (на 38%), на рис (на 21%), на сою (на 10%). Одновременно начал активнее стимулироваться экспорт сельскохозяйственной продукции с целью превращения США в доминирующую силу на мировом продовольственном рынке. Общим результатом стало некоторое снижение уровня государственной поддержки отрасли в целом [8].

Особенностью проводимой политики США становится тот факт, что продовольственная безопасность населения обеспечивается в рамках общенациональной программы (в отличие от Европы, где эта система более дифференцирована по странам и регионам). На данном этапе происходит установление взаимосвязи продовольственной безопасности с мировым рынком, участие США в экспортных программах.

В 1990 году было принято новое законодательство. Для него было характерно продолжение программы экспортного стимулирования и при этом стремление государства сократить объемы накапливающихся излишков продовольствия.

В этот период внешняя торговля сельскохозяйственными товарами начинает играть исключительно важную роль в определении доктрины продовольственной безопасности. Если раньше внешняя торговля лишь дополняла национальную продовольственную политику, то на данном этапе она становится ее неотъемлемой составной частью, отражая увеличение степени вовлеченности США в мировую торговлю. Темпы роста внешней торговли сельскохозяйственными товарами США в 1970-е годы оказались беспрецедентными. Если в 1969 году американский сельскохозяйственный экспорт составлял около 6 миллиардов долларов США, то в 1981 году он достиг уровня 43,3 миллиардов. Нарастание экспорта обеспечивалось ростом спроса на сельскохозяйствен-

ную продукцию, спровоцировавшем значительное повышение цен. Цена на мировом рынке одной тонны пшеницы выросла с 50 долларов в 1970 году до 150 в 1974 году и 180 в 1984 году [9].

Научно-техническая революция привела к необходимости изменения идеологии ценовой поддержки. Показатель «паритета цен» перестал быть показателем «справедливого» соотношения цен. Проявилась тенденция к долгосрочному снижению этого показателя. Принципиально новым явлением стало введение в основу государственной политики принципа ориентации на мировые цены, которые использовались в качестве базы для регулирования.

Также была введена система компенсационных платежей. Ее идея – обеспечение доходов производителей на основе поддержания цен на внутреннем рынке таким образом, чтобы обеспечить конкурентоспособность производителей на мировом рынке. Иначе говоря, устанавливалась связь между национальными и мировыми ценами на сельскохозяйственные товары.

Широкая ориентация на мировые рынки и повышение цены на сельскохозяйственную продукцию привели к расширению использования пахотных земель. Только за 5 лет – с 1970 по 1975 год – площади пахотных земель увеличились с 19,7 до 32,5 миллионов гектаров.

Однако для США рост цен обернулся и некоторыми негативными явлениями. Основная проблема, с которой впервые так остро столкнулось сельское хозяйство США в этот период, – волатильность мировых цен. Расширив производство зерна в условиях «взрыва» цен, впоследствии американские фермеры столкнулись с трудностями перевода сельских ферм на многоотраслевое хозяйство (в первую очередь скотоводство) при падении цен на зерно.

В условиях высоких цен на продукты питания многие страны модернизировали производство и из импортеров превратились в крупных экспортеров на мировом рынке, начав теснить США. Это касается прежде всего Европы, а также Австралии, Аргентины, Бразилии.

Достигнув своей максимальной величины в 1981 году (43 миллиарда долларов США) экспорт США начал сокращаться и составил в 1992 году лишь 28 миллиардов.

Потребовались изменения в системе регулирования ценообразования на сельские товары. В 1982 году после рекордного урожая США вынуждены были начать широкую программу разграничения производства – «платеж натурой». По этой программе государство выплачивало фермерам часть (от 80 до 95%) стоимости прогнозируемого урожая за каждый выведенный из оборота гектар обрабатываемых земель. В результате производители могли получать деньги в обмен на согласие вывести из оборота земли. Объем средств определялся исходя из потенциальной стоимости товара, который мог быть произведен на данной территории. В начале 80-х годов из обращения было выведено до трети всех земель.

Среди фермеров широкое распространение приобрел тезис о желательности по возможности уменьшить прямую государственную поддержку. В начале 80-х годов эта программа была в значительной степени сокращена.

С 1985 года продовольственная программа содержала ряд новых направлений [10]:

1. Решение о долгосрочном снижении ориентировочных цен (уровень поддержки дохода по программам компенсационных платежей);
2. Поддерживающие цены (ставки подтоварных кредитов) стали рассчитываться в зависимости от рыночных цен в прошлом, и их уровень подлежал снижению;
3. Расчеты по программам подтоварного кредита для риса и хлопка увязывались с ценами мирового рынка;
4. Расширение программы стимулирования экспорта и активного воздействия на мировой рынок.

В общем, за период с 1970-х по 1990-е годы внешнеторговые поставки стали как важным элементом макроэкономических изменений, так и средством решения проблемы продовольственной безопасности.

Важнейшей характеристикой современного периода (с начала 1990-х годов) является введение ограничений, связанных с наличием дефицита государственного бюджета и одновременно продолжение тенденций глобализации сельского хозяйства под влиянием ВТО.

Первый фактор привел к фактической стабилизации, а в ряде случаев – даже к определенному сокращению бюджетных расходов. Самому значительному сокращению (более чем на два миллиарда долларов в год) подверглась наиболее крупная программа финансирования неимущих и наименее защищенных американцев. Однако все остальные программы также в определенной степени испытали бюджетное урезание.

В соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству, подписанному на Уругвайском раунде, были введены три вида ограничений: запрет на использование экспортных кредитов, замена нетарифных (прежде всего количественных) ограничений на равные им по воздействию тарифные и, наконец, количественные ограничения финансовых субсидий, влияющих на сельскохозяйственное производство.

На решение общей задачи были направлены программы по выравниванию уровня национальных и международных цен на сельскохозяйственные культуры.

Сокращение тарифных ограничений до настоящего времени не оказывало значительного влияния на торговлю. Во-первых, реальный объем ограничений значительно меньше зафиксированных потолков, и страна обладает определенными возможностями маневра. Во-вторых, условием введения такого рода сокращений в США является принцип взаимности, а развивающиеся страны пока что не соглашаются на эти условия.

В дальнейшем, однако, можно ожидать некоторых изменений. Так, например, под угрозой оказывается программа оказания продовольственной помощи США «нуждающимся» странам. В ряде случаев получающие эту помощь страны реализуют ее на внешнем рынке, используя полученные средства для национального развития. Реализация этой помощи дестабилизирует мировые рынки продовольствия.

Наиболее характерной чертой политики США на современном этапе является стремление увеличить степень взаимосвязи своего сельскохозяйственного рынка с мировым. В рамках данного направления осуществляется программа по корректировке систем регулирования и осуществление выравнивания нацио-

нальных цен на сельскохозяйственную продукцию с мировым рынком. Ставится задача выполнить основные требования ВТО при одновременном учете интересов американского фермерского лобби, отличающегося исключительно высокой степенью влияния в американском Конгрессе.

При этом следует учитывать, что развитие сельского хозяйства шло в условиях наличия финансовых трудностей в стране и необходимости сократить ее бюджетный дефицит.

В рамках переговоров по линии ВТО США поддержали идею выравнивания цен на сельскохозяйственные товары на национальном и мировом рынках.

«Антициклические» выплаты, введенные в 2002 году [11], соответствовали этой идее. Такая программа сокращала негативное воздействие падающих цен на американских производителей, но не реагировала на повышение цен.

Кредитные линии, которые были созданы в 1985 году для поддержки экспортеров риса и хлопка, фактически выступали в качестве экспортных субсидий. Ситуацию осложнял тот факт, что США являлись крупнейшим мировым экспортером этого товара, и это при том, что они выступали инициаторами программ сокращения или корректировки программ, искажающих цены мирового рынка.

Поскольку в большинстве развитых стран «разрешенный уровень поддержки» обычно выше реального, у них есть возможность брать формальные обязательства, но не осуществлять каких-либо реальных сокращений. На практике как США, так и Европа осуществляют объем финансирования сельского хозяйства более чем на 20% ниже того уровня, который они зафиксировали в своих обязательствах в качестве допустимого.

Программы последних лет свидетельствуют о новых качественных явлениях в американской торговле сельскохозяйственными товарами. Возрастает объем их импорта, который находится на уровне около 4% от общего объема импорта США. Это отражает диверсификацию продовольственного рациона населения, которая выразилась в увеличении доли импортных продовольственных товаров, совместимых с американскими. В этом случае конкуренция идет за счет качества и цены.

Доля экспорта в общем объеме производимой американскими фермерами сельскохозяйственной продукции по сравнению с 1990 годом выросла практически в два раза и достигла 20 и 19% в стоимостном и объемном выражении соответственно. Следует заметить, что в этот показатель включена стоимость производства теплиц и ферм для выращивания молодняка, ориентированных исключительно на внутренний рынок, так что реальная доля экспортных поставок еще более значительна. Для сравнения можно сказать, что в 1990 году эти величины не превышали 10%. Одновременно все большее количество зерна используется для скармливания скоту и переработки для производства этанола. Также в этот период вырос объем зерна, используемого для производства алкогольных напитков, в связи с развитием этих производств.

В структуре внешней торговли сельскохозяйственными товарами США наибольшие темпы роста характерны для экспорта массовых объемных товаров (зерна), направляемых в развивающиеся страны и обработанных сельскохозяйственных продуктов, таких как молоко, зерновые продукты, обработанные фрукты, овощи, направляемых в основном в развитые страны. С точки зрения количественных объемов основными импортерами являются Китай и Мексика.

Таким образом, США удалось нарастить и стабилизировать экспортные поставки, специализируясь на тех продуктах, цены по которым сравнивались с мировыми (пшеница, соя, кукуруза), при одновременном развитии импорта, что позволило диверсифицировать продовольственное потребление, ограничивая рост цен. В то же время США сохранили такой способ обеспечения продовольственной безопасности, как предоставление продовольственных талонов для наименее обеспеченных слоев населения, что, по сути, является социальной программой. Основным результатом проведения такой политики является обеспечение продовольственной безопасности и экономической стабильности при усилении взаимозависимости продовольственного рынка США с мировым.

Библиографический список

1. Benedict M. R. Farm Policies of the US 1790–1950, New York; The Twentieth Century Fund, 1953, p. 87.
2. The National Agriculture in the Classroom Organization (NAITCO). Growing a Nation Program. The Story of American Agriculture. Access mode: <http://www.agclassroom.org/gan/timeline/1930.htm>.
3. Barbara J. Craig and Philip G. Pardey, Productivity Measurement in the Presence of Quality Change // American Journal of Agricultural Economics N. Y. December 1978, p. 49–54.
4. Brucer, Gardner. Changing Economic Perspectives in the Farm Problem // Journal of Economic Literature 30, №, March, 1991 P. 62–101.
5. Agricultural Statistics 1973. Washington, p. 112.
6. Theodore W. Schultz. Agriculture in an Unstable Economy, New York. McGraw-Hill, 1945, p. 45.
7. Theodore W. Schultz. Agriculture in an Unstable Economy, New York. McGraw-Hill 1945, p. 45.
8. Brockham, G. Agriculture in Transition, New York Mac Grow Hills 1998, P. 67.
9. Agricultural Statistics 1985, p. 35.
10. Agriculture, rural development, food and drug administration and related agencies appropriations for 2011. Hearings before subcomm. of the Comm. In appropriations, House of Representatives, 111-th Congr. Pt3. – 111-th Congr. 1-st sess. – Wash.: Gov. print off, 2010 Pt. 3 11, 433, VI p.
11. Hearing to review the implementation of the conservation title of the 2008 farm bill: Hearing before the Subcomm. On conservation, credit, energy, a research of the Comm. On Agriculture, House representatives, 111-th Congr, 1-st sess., Oct, 7. 2009. – Wash; Gov. print. off. 2009. – V, 82 p., ill.

Контактная информация:

E-mail: Lomakin.peter@mail.ru

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ EBITDA И EBIT КАК ИНДИКАТОР ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

MONITORING OF INDICATORS EBITDA AND EBIT AS A DEFINITION OF BUSINESS SUSTAINABILITY

И.Н. САЛЬНИКОВА,

*аспирант Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации*

I.N. SALNIKOVA,

*post graduate Financial University under the Government
of the Russian Federation*

Аннотация

Отправной точкой авторской позиции в представленной научно-публицистической статье является применимость современных методик оценки бизнеса по ряду совокупных показателей. В статье рассмотрен наиболее популярный на современном этапе методологический инструментарий в процедуре оценки деятельности компании и о последующем прогнозировании устойчивости и закрепления рыночных позиций. Особое внимание автор акцентирует на актуализации таких индикаторов, как операционная прибыль (EBITDA и EBIT).

Abstract

The main author's point of the represented scientific and journalistic article consists in the applicability of modern methods of business valuation for a number of aggregates. The article describes the most popular methodological tools of business and forecast-prediction of stability and consolidation of market positions. Particu-

lar attention focuses concentrates on the actualization of indicators as operating profit (EBITDA and EBIT).

Ключевые слова: *бизнес-анализ, прибыль, доходы, расходы, оценка устойчивости бизнеса.*

Keywords: *a business analysis, a profit, a revenue, an expense, a definition of sustainability of the business.*

Вы не можете управлять тем, что не можете оценить.

В. Хьюлетт, основатель компании Hewlett Packard

Использование аналитических показателей и заключений по оценке и прогнозированию изменения финансовых результатов деятельности на сегодняшний день имеет целый ряд особенностей и обладает высокой информативностью, актуальность которой сложно переоценить. В первую очередь можно заметить, что такого рода анализ используется при качественном исследовании глобальных, национальных, макро- и микроэкономических процессов с перспективой принятия управленческих решений и реформации предполагаемых мероприятий на различных этапах менеджмент-администрирования.

Характерное разностороннее влияние теорий и практик релевантности инструментов финансового анализа образовало сложно интегрированную систему взаимодействия общих и частных методик и методологий операций проведения оценки, и как следствие это привело к разобщенности и несопоставимости ряда аналитических показателей.

Оценка бизнеса или оценка активов компании или оценка предприятия – одна из важнейших первоочередных задач корпоративного управления. Цель такой оценки может быть различной, но ее конечный результат – это всегда показатель-индикатор (лат. indicator – «указатель») высокой или низкой конкурентоспособности и уровня успешности компании на рынке.

Одной из таких популярных тенденций последних лет является повышенный интерес оценки стоимости бизнеса, компании,

активов на основе показателя EBITDA (от англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). Данный показатель отражает величину прибыли компании до вычета налога на прибыль, процентов по кредиту и расходов на амортизацию и определяется в соответствии с зарубежными стандартами (формулы для определения представлены на рис. 1).

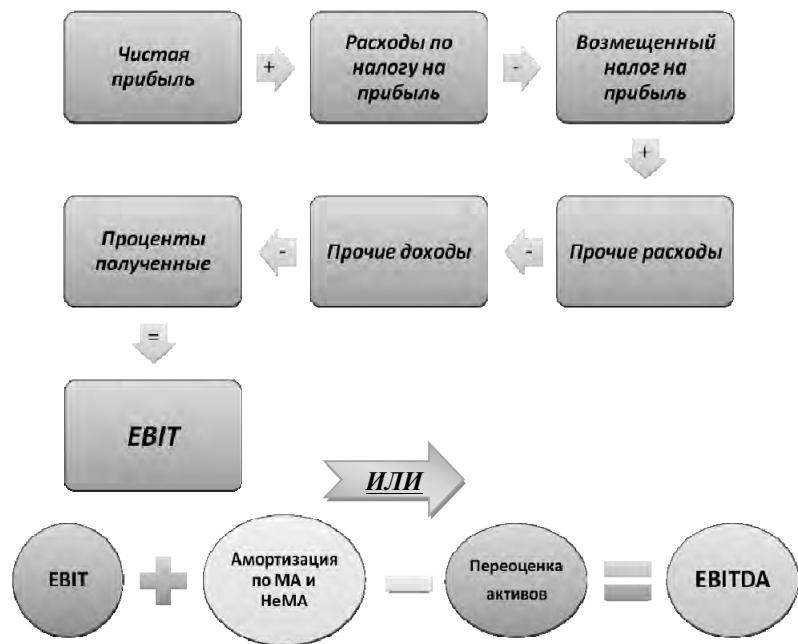


Рис. 1. Алгоритм расчета показателя EBITDA

В свою очередь, показатель финансовых результатов EBIT является промежуточным между валовой и чистой прибылью. Иначе говоря, это тот показатель прибыли до налогообложения, который был бы получен, если бы компания не использовала привлеченные заемные средства. Такая прибыль состоит из всех доходов от продаж и связанных с ними поступлений, расходов, в том числе амортизационных отчислений, за исключением

процентных и чрезвычайных доходов и расходов и финансового результата от разовых операций. При этом налог на прибыль (который вычитается) необходимо скорректировать на суммы, приходящиеся на доходы и расходы, которые учитывались при определении налогооблагаемой прибыли, но не были включены в расчет EBIT (т.е. процентные и прочие доходы и расходы).

Наиболее оптимальным вариантом для компании считается как минимум положительное значение EBIT. В случае если компания имеет достаточно крупный объем обязательств, после вычета всех процентов по полученным займам и кредитам может быть определен убыток от осуществляемой деятельности. В этой связи так же равноценно можно говорить о той ситуации, при которой значение промежуточного показателя прибыли (EBITDA) компании может быть положительным, но при этом сочетаться с отрицательным денежным потоком, что соответственно не гарантирует «классической» прибыли.

Как видно из формул, EBITDA больше EBIT на величину амортизации материальных и нематериальных активов. Исключая основные не денежные статьи затрат (такие как амортизация), мы делаем его наиболее приближенным к операционному денежному потоку, так как амортизация служит своего рода резервом для будущих капитальных вложений и является лишь формальным бухгалтерским начислением.

EBITDA не является аналитическим финансовым показателем, применяющимся в стандартах бухгалтерской отчетности (РСБУ, МСФО (IFRS), US GAAP и др.). С самого начала EBITDA являлась оценочным показателем, который использовали инвесторы, занимающиеся поглощением компаний за заемные средства. Специалисты по МСФО и US GAAP категорически не рекомендуют использовать показатель EBITDA, так как сама конструкция этого показателя нарушает базовые принципы бухгалтерского учета. Более подробно о недостатках показателя EBITDA читайте ниже.

Первоначально показатель использовался для определения способности компании обслуживать свои долги. Кредиторы, глядя на EBITDA, могли быстро определить, какой размер про-

центных платежей может обеспечить компания в ближайшей перспективе. Все статьи, которые компания могла направить на погашение долга, суммировались. В то же время если компания понесла убытки и нет чистой прибыли, которая в первую очередь используется на погашение долга, либо погашение обязательств приводит к нулевой прибыли, то расходы по налогу на прибыль могли рассматриваться как еще одна сумма для расчета по долгам. При такой ситуации происходит полное изъятие средств из компании, и, как следствие, наблюдается отсутствие возможностей для реинвестирования денежных средств, а далее частичное и полное прекращение деятельности. Таким образом, показатель EBITDA интересен в случае процедуры банкротства и проведения так называемой сепаративной распродажи активов (продажа активов отдельно друг от друга в целях погашения всех накопившихся долгов и обязательств различной очередности). Однако следует отметить, что есть еще целый список причин, по которым данный индикатор деятельности компании наращивает свою популярность и применимость, особенно в случае проведения сделок по слиянию и поглощению.

Можно констатировать тот факт, что в середине 80-х годов прошлого века, в то время когда многие компании покупались за счет кредитов, набирает свою популярность такой показатель прибыли, как EBITDA, для оценки компаний, которые имеют низкий потенциал на дату аналитического обследования и нуждаются в крупных капитальных инвестициях.

Таким образом, главное и, наверное, последнее преимущество аналитического финансового показателя EBITDA состоит в том, что он очень удобен при анализе сделок по слияниям и поглощениям (Mergers and Acquisitions), так как позволяет оценить последствия смены собственника в части его компетенции по привлечению более дешевых денег по займам и кредитам компании.

Многие другие официально признанные эксперты и «гуру» по оценке производственной и финансовой деятельности компаний, напротив, считают индикатор EBITDA сфальсифицированным и накрученным современными модными тенденциями

в сфере управления бизнеса в кризисных или стремящихся к кризисным условиям. К примеру, одним из яростных противников повсеместного использования показателя EBITDA выступает Уоррен Баффет, который является управляющим крупнейшего инвестиционного фонда Berkshire Hathaway. Уоррен Баффет даже как-то сказал: «Упоминание EBITDA заставляет нас содрогаться – менеджеры и правда думают, что капитальные вложения оплатит зубная фея?» / «Does management think the tooth fairy pays for capital expenditures?»

Поскольку показатель EBITDA отражает прибыль, которая, в свою очередь, в подавляющем большинстве случаев учитывается по методу начисления, он не отражает объем денежных средств, которые могут быть немедленно изъяты из компании инвестором или кредитором. Например, при увеличении дебиторской задолженности EBITDA увеличивается, а денежный поток остается неизменным (*ceteris paribus*). Таким образом, показатель EBITDA можно использовать лишь для получения начального представления о финансовом положении компании или отрасли. Для более точных расчетов рациональнее использовать показатели денежных потоков.

Предполагается, что господин Баффет имел в виду следующее. Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) не позволяет отразить расходы по приобретению активов (недвижимости, оборудования, транспортных средств и всего того, что имеет длительный срок полезного использования), т.е. инвестиционная политика компании остается бесконтрольной. Но, с другой стороны, известно, что практически все активы имеют свойство обесценения, и у организации, к примеру, возникает потребность в модернизации или обновлении основного производственного фонда, что влечет последующие затраты. Получается, что если не будет осуществлено формирование амортизационного фонда, то у компании нет необходимости в обновлении или модернизации как таковой.

История знает немало примеров банкротств компаний, руководители которых ошибочно или по злему умыслу приукрашивали финансовые результаты, опираясь на показатель EBITDA.

Поэтому, используя ЕВITDA, нельзя забывать, что амортизация – это не просто бумажный расход предприятия, а реальное отражение необходимости обновления производственных фондов (операционная и чистая прибыль имеют не меньшее значение, не говоря уже о том, что есть и более эффективные показатели, которые стоит отслеживать).

Метод оценки по ЕВITDA по умолчанию предполагает, что при сравнении двух компаний такие параметры, как изменения в оборотном капитале и/или капитальных инвестициях, схожи в двух компаниях или не имеют большого значения. Однако реальность бизнеса такова, что в большинстве случаев такие предположения не совсем точны или вовсе неверны. Так, к примеру, менеджеры или потенциальные инвесторы смотрят на подготовленную отчетность компании и не видят ничего, кроме положительных цифр ЕВITDA. Такие пользователи отчетной информации по финансовым показателям компании становятся заложниками такой отчетности и, как правило, имеют неосторожность в проявлении агрессивного инвестиционного поведения. Однако не нужно думать, что «здоровье» компании и ее устойчивое функционирование заключаются только в положительных показателях отчета о финансовом положении и отчета о совокупном доходе.

Практика прошедших десятилетий как за рубежом, так и в России показывает, что огромное число компаний имели существенные потери в показателях капитализации либо обанкротились, приняв решение о возможной привлекательности процедуры поглощения или слияния с другой компанией, чаще всего отталкиваясь от данных отчетов по оценке показателя ЕВITDA. Возьмем на заметку, что, к примеру, Международными правилами бухгалтерского учета настоятельно не рекомендуется использовать ЕВITDA для оценки деятельности компании. При более негативном развитии событий нерациональное использование индикатора ЕВITDA при прогнозировании туннелирования и развития бизнеса или отдельных отраслей может привести к состоянию, близкому к банкротству, или к самой крайней форме разорения компании и обесценения стоимости активов как для кредиторов, так и для акционеров.

В то же время, имея на первый взгляд так много существенных недостатков, ЕВITDA продолжает оставаться одним из самых популярных показателей при оценке инвестиций. ЕВITDA занимает третье место по использованию после таких показателей, как цена на прибыль (P/E) и денежный поток (cash flow).

Следовательно, гораздо удобнее принимать решение, ориентируясь на вполне универсальный показатель, при этом он должен рассматриваться в комплексе с другими финансовыми показателями и прочими факторами, влияющими на бизнес, – такими как ситуация на рынке, политическая обстановка и другие факторы. Итак, обобщая все изложенное, можно сказать, что для абсолютного большинства публичных компаний это самый востребованный показатель.

В процессе глобального аналитического исследования практически все экспертные финансовые аналитики опираются на отчетность компаний, подготовленную для инвесторов, акционеров, аналитиков, аудиторов и других заинтересованных пользователей информации. Можно заметить, что там обязательно представлена и раскрыта информация по показателю ЕВITDA. С одной стороны, для аналитического исследования очень важно, что данный показатель очищен от расходов по амортизационным отчислениям, по начисляемым процентам по использованным кредитам и займам, методы определения и исчисления которых могут существенно отличаться у различных компаний. С другой стороны, инвестора интересует предполагаемый будущий доход, а как известно, от размера ЕВITDA зависит возможность компании его генерировать. Поэтому когда потенциальный инвестор видит в отчетности высокий показатель ЕВITDA, он понимает, что у нее есть потенциал его получить и аккумулировать.

Но при этом на различных этапах осуществления бизнеса возникает целый ряд серьезных сложностей, которые сопутствуют процедуре оценки бизнеса по значениям индикатора ЕВITDA:

- во-первых, по данным РСБУ, не всегда происходит адекватная и беспристрастная оценка суммы начисленной амортизации;
- во-вторых, имеются «подводные камни» в определении финансовых расходов для исчисления ЕВITDA для внешних пользователей;

– и наконец в третьих, показатель EBITDA не учитывает инвестиционные расходы, которые непосредственно определяют будущую доходность, что является существенным для существующих и потенциальных инвесторов.

В мире действительно есть определенная тенденция, которая акцентирует внимание на то, чтобы управляющие компании при принятии тактических и стратегических решений о поглощениях и слияниях использовали в качестве лакмусового индикатора – индикатор показателя EBITDA в целях определения реального рыночного прайса активов компании. Следовательно, таким образом, предполагая, что элементы, элиминированные в расчете показателя изменения в оборотном капитале и капитальных инвестициях, схожи в компаниях, которые сравнивают, или что они, возможно, не имеют значения. В подавляющем большинстве случаев такое предположение неверно, лишь за редким исключением компаний, активы которых основаны на знаниях (например Microsoft). Элементы, которые исключают из EBITDA (например капитальные затраты), оказывают огромное влияние на экономическую прибыльность – измерение прибыльности с учетом стоимости капитала, время и размер таких «исключений» почти всегда специфичны для конкретных компаний.

EBITDA может оказаться эффективным способом измерять и сравнивать управленческие результаты конкурирующих компаний за один конкретный год. Поэтому сравнительный анализ показателя (относительно конкурентов) может быть полезным краткосрочным показателем и обоснованием компенсации для руководителей, если эти различия существенны. Однако показатель должен сопровождаться измерением результатов, которым присваивается такой же вес, включающих возврат на инвестиции, как кратко-, так и долгосрочных.

EBITDA может дать более точную картину долгосрочной экономики бизнеса, чьи активы (в первую очередь) вырастут в стоимости со временем с большой долей вероятности и занимают большую долю балансового отчета, превышая оборотный и основной капитал.

В заключении необходимо отметить, что осуществление перехода на Международные стандарты финансовой отчетности предполагает проведение обширной работы по обоснованному выбору и формированию системы аналитических показателей с учетом зарубежного и отечественного опыта, что позволит снизить риски деятельности российских компаний.

Библиографический список

1. Захаров А.А., старший аналитик ОАО «Сведбанк» (филиал в СПб), «Стоит ли применять EBITDA при оценке финансовых результатов?», Управление финансами, «Планово-экономический отдел», № 12, 2012.
2. Пономарева Ю., Руководитель группы корпоративных финансов V-RATIO BCC, «Опасности EBITDA», Ассоциация «Стратегия сегодня», 2013.
3. Шибилева О.В., «Оценка стоимости компании на основе показателя EBITDA», Молодой ученый, № 2, 2012.

Bibliographic list

1. Zakharov A. A., senior analyst of «Swedbank» (branch in St. Petersburg), «Should I use EBITDA in evaluating financial performance?» Financial Management, «Planning and Economic Department» № 12, 2012.
2. Ponomareva Y., Head of Corporate Finance V-RATIO BCC, «Dangers EBITDA», Association «Strategy today», 2013.
3. Shibileva O. V., «Valuation of the company on the basis of the indicator EBITDA», A young scientist, № 2, 2012.

Контактная информация

E-mail: salnikova1989@yandex.ru

Contacts links

E-mail: salnikova1989@yandex.ru

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО КЛАСТЕРА

THE ALGORITHM OF FORMATION OF INFORMATIONAL CLUSTER

Д.В. ФРОЛКИН,

*аспирант Поволжского института имени
П.А. Столыпина РАНХ и ГС при Президенте РФ*

D.V. FROLKIN,

*post graduate Volga Institute of P. A. Stolypin, Russian Academy
of National Economy and Public Administration under
the President of the Russian Federation*

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению алгоритма формирования информационного кластера с учетом специфики данного типа кластера – нацеленности на приращение знаний. В статье конкретизируется содержание основных этапов создания информационного кластера, таких как определение и оценка возможностей образования информационного кластера, определение целей, задач и принципов формирования информационного кластера, определение этапов создания и развития кластера и их содержания, технико-экономическое обоснование организационного проекта, формирование механизмов управления информационным кластером, принятие нормативно-правовых документов, разработка и реализация плана мероприятий по созданию информационного кластера, группируя их на подготовительный, основной и завершающий этап.

Abstract

The article is devoted to the algorithm of forming the information cluster with regard to the specifics of this type of cluster

is targeting increase of knowledge. The article elaborates on the content of the main stages of the creation of the information in the cluster, such as the identification and evaluation of opportunities of education cluster information, defining goals, tasks and principles of forming the information cluster definition of stages of creation and development of the cluster and their content, the feasibility study of organizational project, formation of mechanisms for the management of information cluster, the adoption of normative documents, development and realization of action plan on creation of the information in the cluster, grouping them in preparatory, main and final stage.

Ключевые слова: *информационный кластер, формирование, алгоритм, этапы.*

Keywords: information cluster, formation, algorithm, stages.

В настоящее время кластерный подход является одним из наиболее эффективных способов управления субъектами экономики и их объединениями, позволяющим получить синергетический эффект от взаимодействия субъектов экономики как отдельным элементам кластера, так и регионам и странам, на территории которых расположен данный кластер [1,2]. Роль кластеров растет во всех секторах экономики, однако, с точки зрения автора, если учитывать декларируемый переход общества к экономике знаний, затрагивающий все отрасли экономики и сферы жизни общества, актуализируется проблема формирования кластеров, основная цель которых – обеспечение приращения знаний. Их можно определить как информационные кластеры, так как результат их функционирования – приращение знаний. При условии эффективного использования этих кластеров они, во многом смогут определять конкурентоспособность регионов и стран, темпы их экономического роста, перспективы. Информационный кластер как форма объединения субъектов экономики с целью приращения знаний обладает отличительными характеристиками, что приво-

дит к необходимости разработки алгоритма образования и функционирования информационного кластера с учетом специфики функционирования данного кластера и целей его создания. При формировании информационного кластера необходимо учитывать как цели, задачи и ожидания элементов кластера (синергетический эффект от взаимодействия для элементов кластера, повышение конкурентоспособности элементов кластера, улучшение показателей деятельности элементов кластера, внедрение инноваций и т.д.), так и кластера в целом. Причем с учетом такого свойства больших систем, как эмерджентность, не приходится ожидать полного совпадения целей. Также необходимо учитывать ожидаемый результат функционирования кластера и его элементов (влияние на различные отрасли экономики и сферы жизнедеятельности) с позиции общества, государства и населения (развитие инфраструктуры, создание рабочих мест, ускорение НТП, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности страны и т.д.). Вопросам формирования кластеров и алгоритмизации данного процесса уделяли и уделяют внимание многие ученые, такие как А.В. Аleshин, П. Бекатини, Е.М. Бергман, И.П. Данилов, Е. Дахмен, А.В. Ермишина, Е.В. Зарова, В.М. Захаров, Р. Мартин, А. Маршалл, Б.А. Райзберг, Ю.В. Рябченюк и др., однако существующие алгоритмы ориентированы на традиционные формы кластеризации экономических субъектов и в случае их применения к информационным кластерам требуют конкретизации с учетом как общей, так и частной специфики кластера. При этом общая специфика определяется свойствами информационных кластеров как особого вида объединений субъектов экономики, а частная – целями и задачами данного кластера, исходящими из специфики направленности приращения знаний. Большинство авторов, изучающих процесс формирования кластера, условно разделяют процесс формирования на начальную (предварительную или аналитическую), основную (организационно-проектную) и заключительную часть, однако содержание этапов у различных авторов отличается, так же как содержание и последовательность работ внутри каждого этапа.

С точки зрения автора, формирование информационного кластера условно может быть разделено на этапы, представленные на рисунке 1.

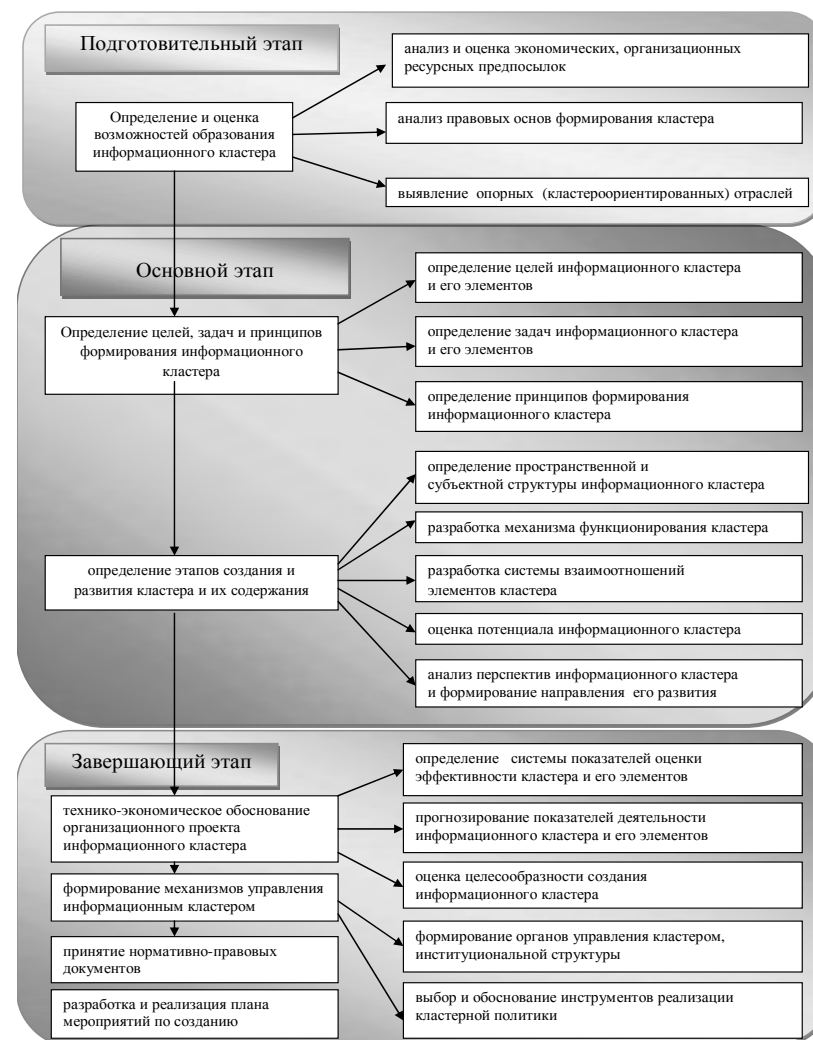


Рис. 1. Алгоритм формирования информационного кластера

Рассмотрим данные этапы более подробно.

Подготовительный этап. Цель данного этапа – определить возможность и оценить целесообразность образования информационного кластера. Данный этап включает в себя следующие работы: определение и оценка возможностей образования кластера, что подразумевает проведение анализа и оценки экономических, организационных ресурсных предпосылок и правовых основ формирования кластера, выявление опорных (кластероориентированных) отраслей. В первую очередь на данном этапе необходимо определить субъектов экономических отношений, имеющих потребности в приращении знаний и конкретизировать их потребности. Данный анализ должен лечь в основу процесса целеполагания формируемого кластера.

Основной этап. Цель данного этапа – формирование модели информационного кластера. На данном этапе решаются следующие задачи: 1) определяются цели, задачи и принципы формирования информационного кластера (причем цели (стратегические, тактические) определяются как для кластера в целом, так и для отдельных участников (элементов кластера), при этом в случае если подразумевается участие государственных или местных органов власти, необходимо учитывать и их интересы, учитывать обязательность использования принципов системного подхода при формировании кластера. В частности, от общей цели к общей структуре и к целям элементов, от целей элементов – к структуре элементов, а не наоборот);

2) определение этапов создания и развития кластера и их содержания, что подразумевает выполнение следующих этапов:

а) определяется структура кластера (определяется пространственная и субъектная структура информационного кластера, что подразумевает реализацию следующих этапов:

- определение зоны обслуживания кластера;
- формирование требований к ядру кластера, критериев и алгоритмов его отбора;
- выявление ядра кластера;
- определение критериев выбора участников кластера, их ранжирование;

– разработка методик отбора участников для формирования кластера и оценки потенциальных участников кластера при расширении кластера;

- определение фактических участников информационного кластера;
- формирование состава участников (элементов) кластера;
- формирование структуры кластера;
- формирование структуры и топологии информационных потоков;
- определение горизонтальных и вертикальных связей между элементами кластера;

б) разрабатывается механизм функционирования кластера и системы взаимоотношений элементов кластера. При этом рассматриваются такие механизмы функционирования кластера, как информационный, правовой, организационный, финансовый, инновационный и т.д., а также прописывается система взаимоотношений между элементами кластера, учитывающих интересы всех элементов кластера, вырабатывается алгоритм поиска компромиссов между интересами различных элементов при возникновении конфликта интересов, прописываются типовые процессы подписания договоров, контрактов, соглашений между элементами кластера и т.д.;

в) оценка потенциала информационного кластера. При реализации данного этапа проводится оценка потенциала кластера по следующим компонентам потенциала: природный, ресурсный, научный, научно-технологический, человеческий, инновационный;

г) анализ перспектив информационного кластера и формирование направления его развития. На данном этапе оцениваются перспективы развития информационного кластера, учитывая возможности и угрозы внешней среды, ее сложность и динамичность, сильные и слабые стороны кластера и его элементов, их конкурентные преимущества, определяются и анализируются альтернативные направления развития кластера, формируются критерии отбора направления развития (стратегии) и происходит отбор, обоснование и конкретизация основного направления

или направлений развития кластера, что подразумевает определение целей и задач развития, определение основных проблем развития, разработку комплекса мероприятий и т.д.), причем если направлений развития несколько, то конкретизация проводится по каждому направлению.

Завершающий этап. Цель данного этапа – на базе разработанной модели информационного кластера разработать механизм создания и функционирования кластера, что требует решения следующих задач:

1) технико-экономическое обоснование организационного проекта информационного кластера. На данном этапе определяются система показателей оценки эффективности кластера и его элементов, включая показатели достижения целей кластера и его отдельных элементов, прогнозируются показатели деятельности информационного кластера и его элементов, делается вывод о целесообразности создания информационного кластера;

2) формирование механизмов управления кластером, включающее формирование органов управления кластером, формирование институциональной структуры (включая описание функций координационного совета и его структуры), выбор и обоснование инструментов реализации кластерной политики и т.д.;

3) принятие нормативно-правовых документов, необходимых для создания и функционирования информационного кластера;

4) разработка и реализация плана мероприятий по созданию информационного кластера, что подразумевает разработку плана мероприятий, их конкретизацию по содержанию, срокам и исполнителям по кластеру в целом и по отдельным элементам и их реализацию с контролем соблюдения целей и решения задач.

Реализация вышеизложенного алгоритма позволит создать информационный кластер с определенной организационной и институциональной структурой, создание которого будет всесторонне обосновано, а функционирование будет направлено на достижение целей кластера и отдельных его элементов и решение задач, что позволит обеспечить повышение конкурентоспособности регионов и стран, станет основой для эффективного развития экономики в современных условиях.

Библиографический список

1. Горшенева О.В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах / О.В. Горшенева // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2006. – № 4.

2. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах / П.С. Руднева // Экономика региона. – 2007. – № 18.

3. Бекетов Н.В. Проблемы формирования кластеров промышленного развития российской экономики / Н.В. Бекетов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 1.

4. Региональный кластер как механизм формирования инновационного потенциала и устойчивого развития территории (часть 1) / Л.С. Леонтьева [и др.] // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 1.

5. Региональный кластер как механизм формирования инновационного потенциала и устойчивого развития территории (часть 2) / Л.С. Леонтьева [и др.] // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2012. – № 2.

6. Свешникова С.А. Кластерный подход как фундамент социально-экономического развития территории / С.А. Свешникова // Экономика устойчивого развития. – 2012. – № 10.

Bibliographical list

1. Gorsheneva O. V. Clusters: the nature, types, principles of organization and a regional / O. V. Gorsheneva // Econ. Journal of Rostov. State. University. – 2006. – № 4.

2. Rudnev PS Experience creating structural clusters in developed countries / P. S. Rudneva // The region's economy. – 2007. – № 18.

3. Beketov, N. Century, the Problem of the formation of clusters of industrial development of the Russian economy / N. Century Beketov // Regional problems of transformation of the economy. – 2011. – № 1.

4. Regional cluster as a mechanism of development of the innovation capacity and sustainable development of the territory (part 1) / H. p., Leontiev [and other] // Economics, statistics and Informatics. Bulletin of EMA. – 2012. – № 1.

5. Regional cluster as a mechanism of development of the innovation capacity and sustainable development of the territory (part 2) / Н. п., Leontiev [and other] // Economics, statistics and Informatics. Bulletin of EMA. – 2012. – № 2.

6. Sveshnikov S.A. Cluster approach as the Foundation for socio-economic development of the territory / S.A. Sveshnikov // Economics of sustainable development. – 2012. – № 10.

ПОРТРЕТЫ УЧЕНЫХ

ПАМЯТИ НИКОЛАЯ ПЕТРОВИЧА ШМЕЛЕВА



6 января 2014 года ушел из жизни выдающийся российский и советский ученый, видный общественный деятель, директор Института Европы РАН, член Президиума ВЭО России, академик Российской академии наук, академик Международной Академии менеджмента, доктор экономических наук, профессор **Николай Петрович Шмелев**.

Невозможно передать всю горечь и боль утраты. Уход из жизни выдающегося ученого, истинного русского интеллигента, высочайшего интеллектуала, удивительного светлого человека – невосполнимая утрата не только для науки, но и для всего российского общества.

Николай Петрович родился 18 июня 1936 года в Москве. В 1958 году будущий академик с отличием окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Экономические реформы и развитие всемирного хозяйства стали главной научной стезей Николая Петровича. Он следовал ей в Институте экономике АН СССР (1958–1961 гг.), в Институте экономики мировой социалистической системы АН СССР (1961–1968 гг. и 1970–1983 гг.), в Институте США и Канады АН СССР (1983–1992 гг.). С 1989 по 1991 гг. был народным депутатом СССР. В 1999 году Н.П. Шмелев возглавил Институт Европы РАН.

Н.П. Шмелев внес весомый вклад в развитие научной и политической мысли. В 1987 году Николай Петрович приобрел бес-

прецедентную широкую известность благодаря статье «Авансы и долги», которая тогда всколыхнула всю думающую Россию. Эта статья впоследствии легла в основу монографии экономиста и содержала весьма обстоятельную и конструктивную критику экономической системы СССР. Академик Шмелев – автор более 70 монографий и 200 научных работ, которые, большей частью, посвящены экономическим реформам в России.

Многочисленные российские и зарубежные государственные и общественные награды Н.П. Шмелева являются выражением признания его исключительных заслуг перед страной, отечественным просвещением, литературой, российской и мировой наукой. Николай Петрович – лауреат премий Союза писателей СССР им. М. Шагинян (1988), фонда «Знамя» (1997), литературной премии «Венец» (1997), Фонда содействия отечественной науке в номинации «Выдающиеся ученые» (2008). Награжден медалью «За доблестный труд», орденом Почета (1996) и орденом Дружбы (2007).

Н.П. Шмелев активно участвовал в деятельности Вольного экономического общества России, Международного Союза экономистов и Международной Академии менеджмента. Н.П. Шмелев – кавалер высшей награды ВЭО России – Серебряной медали ВЭО России.

Вспоминая все уникальные достоинства Николая Петровича, нельзя не отметить его необыкновенные человеческие качества. Члены ВЭО России, Международного Союза экономистов и Международной Академии менеджмента всегда будут помнить его яркие выступления с докладами, неординарные способности точно излагать мысли и обоснованно аргументировать свои доводы. Николая Петровича отличали удивительное умение слушать, тонкое чувство юмора, доброта, порядочность и уважительное отношение к людям.

Смерть преждевременно вырвала из наших рядов человека, который всю жизнь отдал служению Отечеству. Коллегам и многочисленным ученикам он подавал пример высочайшего профессионализма, ответственности, доброжелательности, мудрости, открытости, преданности делу, которому служил.

Светлый образ Николая Петровича навсегда сохранится в наших сердцах, в памяти его коллег, друзей и учеников – всех, кто знал и высоко ценил этого яркого и одаренного ученого, талантливого публициста, мудрого наставника, истинного русского интеллигента.

Президиумы Вольного экономического общества России, Международного Союза экономистов, Международной Академии менеджмента выражают искренние глубокие соболезнования родным, близким, коллегам и друзьям Николая Петровича.

ПАМЯТИ НИКОЛАЯ ЯКОВЛЕВИЧА ПЕТРАКОВА



9 января 2014 года ушел из жизни известный советский и российский ученый, директор Института проблем рынка РАН, академик РАН, член Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор **Николай Яковлевич Петраков**.

В 1959 году Николай Яковлевич окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

В 1971 г. он успешно защищает диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук. В 1965 г. он утвержден в ученом звании старшего научного сотрудника, а в 1972 г. – в звании профессора. В 1984 г. избирается членом-корреспондентом, а в 1990 г. академиком Академии наук СССР.

В 1990 г. Николай Яковлевич создал Институт проблем рынка и был его бессменным директором вплоть до своей кончины.

Николай Яковлевич Петраков – известный в нашей стране и за рубежом ученый-экономист, специалист в области экономико-математического моделирования, методов и механизмов ценообразования и рыночного регулирования.

Основная область его научных интересов – разработка рыночных механизмов управления народным хозяйством, а также моделирование процессов ценообразования, теории и методов реализации экономической политики в рыночных условиях хозяйствования.

Николай Яковлевич Петраков внес крупный личный вклад в разработку основ рыночной системы функционирования экономики, в теорию измерения затрат и результатов в народном хозяйстве. Он является одним из инициаторов и разработчиков

теоретических и прикладных аспектов ценообразования и материально-финансовой сбалансированности экономики переходного периода к рынку, одним из основных разработчиков теории общей социально-экономической стабильности страны.

В 1990 г. Н.Я. Петраков работал помощником Генерального секретаря ЦК КПСС по экономическим вопросам, а затем помощником Президента СССР по экономике. В 1994 г. был избран депутатом Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации первого созыва, где проработал на постоянной основе до 1996 г.

Н.Я. Петраков активно участвовал в подготовке научных кадров, более 30 лет он вел большую педагогическую работу. Подготовил более 25 кандидатов и докторов экономических наук. Являлся заведующим кафедрой проблем развития рыночной экономики Государственного университета управления и кафедрой экономической политики философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, профессором кафедры экономической теории Академии народного хозяйства им. Г.В. Плеханова, председателем Диссертационного совета ИПР РАН. Николай Яковлевич был членом редколлегии журналов «Экономика и математические методы», «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование», «Проблемы прогнозирования», «Управление мегаполисом». Н.Я. Петраков является автором более 300 публикаций, в том числе 20 монографий, написанных им лично и в соавторстве. Многие из его работ получили широкую международную известность.

Каждое выступление Николая Яковлевича, в том числе и на мероприятиях, организованных Вольным экономическим обществом России и Международным Союзом экономистов, было ярким и нестандартным вкладом в научную дискуссию по решению актуальных проблем развития национальной и мировой экономики.

Награжден медалью «За доблестный труд. В ознаменование 100-летия со дня рождения В.И. Ленина», медалью «За трудовую доблесть», медалью «Ветеран труда», медалью «В память 850-летия Москвы», орденом «Знак почета», орденом Почета, орденом «За заслуги перед Отечеством» IV степени.

Николай Яковлевич был светлым и талантливым человеком. Его достижения и как одаренного исследователя, и как опытного руководителя способствовали укреплению авторитета России в научном мире.

Коллегам и многочисленным ученикам он подавал пример настоящего профессионализма и любви к избранному делу, доброжелательности и открытости.

Светлая память о Николае Яковлевиче навсегда сохранится в сердцах его родных и близких, многочисленных коллег и учеников. Всех, кто знал и ценил этого яркого, неординарного человека.

Президиумы Вольного экономического общества России, Международного Союза экономистов выражают искренние глубокие соболезнования родным, близким, коллегам и друзьям Николая Яковлевича.

ТРЕБОВАНИЯ К НАУЧНЫМ СТАТЬЯМ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИЙ

1. Статья представляется в электронном виде¹ в формате Word для Windows 95 и выше, а также в печатном виде на бумажном носителе в двух экземплярах. Требования к тексту: размер шрифта не менее № 12, 1,5 интервала, с верхним и нижним полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать тексту, представленному в электронном виде².

2. Научная статья должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие приставных библиографических списков в едином формате, установленном системой Российского индекса на-

¹ Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

² В случае обнаружения расхождения редакционный совет будет ориентироваться на электронный вариант статьи.

учного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе (ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту: CD или USB-флеш-накопитель.

Наименование файла, содержащего научную статью должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение. DOC или. RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в редакционный совет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России, по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а).

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефону:
(495) 609-07-33 (Васильева Ольга Игоревна)*

Научное издание

Научные труды Вольного экономического общества России
№ 1/2014

Том сто восьмидесятый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва, 2014

Издание осуществляется Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работала:
О.И. Васильева

Подписано в печать 14.02.2014 г. Заказ № _____. Тираж 1000 экз.
ФКП «НИИ «Геодезия» 141292, Московская обл., г. Красноармейск,
просп. «Испытателей», 14

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000 г.
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2014
ISBN 978-5-94160-169-1
ISSN 2072-2060