


Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ



ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Секция XV



Трансформация стратегии России
в условиях расширения
экономических санкций

13-я Международная конференция. Май 2015

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Государственное управление в XXI веке

Секция XV

Трансформация стратегии России в условиях расширения экономических санкций

Материалы 13-й международной конференции
Май 2015



УДК 338(063)
ББК 65я431
Г72

Г72 Государственное управление в XXI веке: материалы 13-й международной конференции, май 2015. [Сборник] / Коллектив авторов — М.: «КДУ», «Университетская книга», 2016.

Секция 15. Трансформация стратегии России в условиях расширения экономических санкций: [Сборник] / Коллектив авторов — М.: «КДУ», «Университетская книга», 2016. — 76 с.

ISBN 978-5-91304-636-9

ISBN 978-5-91304-651-2 секция 15

В сборник включены доклады и выступления участников международной конференции по широкому кругу проблем государственного управления, Евразийской интеграции, социальных аспектов инновационного развития экономики, современных теорий и технологии управления. Тексты представлены на языке оригинала: русском и английском.

Для исследователей, преподавателей, студентов, аспирантов, управленцев-практиков, а также всех, кто интересуется вопросами государственного управления.

Электронное издание

Оригинал макет подготовлен в ООО «КДУ»

© Факультет государственного управления
МГУ им. М. В. Ломоносова, 2016

978-5-91304-651-2

© КДУ, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| <i>Джакубова Т.Н. (Россия, г. Москва)</i> Вызовы современности и университетское образование..... | 4 |
| <i>Ефимов В.М. (Франция, г. Ле Пети Борнан Ле Глиер)</i> Роль профессии экономистов в институциональных преобразованиях, нацеленных на развитие социального государства..... | 10 |
| <i>Кириченко И.А., Смирнов А.В., Наумов С.Н. (Россия, г. Москва)</i> Об оценке динамики и перспективах иностранных инвестиций в экономику России в условиях современных вызовов..... | 17 |
| <i>Комарова И.П. (Россия, г. Москва)</i> Модульная структура организации бизнеса как фактор адаптации к изменениям рыночной среды..... | 25 |
| <i>Кумакова С.В. (Россия, г. Саратов)</i> Трансформация государственной политики научно-технологического развития России в условиях глобальных вызовов и экономических санкций..... | 31 |
| <i>Новикова Е.С. (Россия, г. Москва)</i> Импортозамещение как один из факторов стабильного развития российской экономики..... | 36 |
| <i>Райзберг Б.А. (Россия, г. Москва)</i> Формирование экономической стратегии России в складывающейся ситуации..... | 42 |
| <i>Сидоров М.Н. (Россия, г. Москва)</i> Экономический рост и конкурентоспособность..... | 47 |
| <i>Симановская М.Л., Силантьева Е.С. (Россия, г. Москва)</i> Проблема импортозамещения на продовольственном рынке РФ..... | 51 |
| <i>Стеблякова Л.П. (Казахстан, г. Караганда)</i> Создание национальной инновационной системы как необходимое условие развития экономики..... | 59 |
| <i>Степанов К.И., Орлов С.Л. (Россия, г. Москва)</i> Теоретический императив формирования нового облика Дальнего востока..... | 67 |
| <i>Сухарев О.С. (Россия, г. Москва)</i> Стратегия экономического развития России: индустриализация..... | 71 |

ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ И УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

***Аннотация.** В статье обсуждаются различные аспекты проблемы повышения эффективности экономического университетского образования, использования новых форм и методов обучения в связи с современными вызовами в условиях глобального кризиса. Отмечается тенденция к переносу акцентов в образовании с приобретения теоретических знаний на приобретение практических навыков и компетенций. Накопленный в процессе учебы теоретический багаж должен эффективно использоваться для решения экономических и политических проблем. В частности, активизация знаний предполагает создание собственного инструментария аналитика и технологий управления организациями (бизнес-технологий). А применение активных методов обучения – имитационных игр – способствует превращению экономической науки в науку экспериментальную.*

Глобальные кризисы и поиск эффективных решений, обеспечивающих финансовую стабильность и рост экономики государства, предъявляют новые требования к образованию вообще и университетскому в частности.

На практике востребованы креативно мыслящие специалисты, не только теоретически подкованные и знающие экономику в «цифрах и фактах», но и способные системно мыслить и предлагать эффективные решения экономических и политических проблем.

Известная проблема: выпускники, обладая солидным теоретическим багажом, не владеют практическими навыками и компетенциями. В частности, по отзывам работодателей, студентов-экономистов практически не учат грамотно обращаться с деньгами. Дальше подсчетов коэффициентов ликвидности и рекомендаций покрывать кассовые разрывы краткосрочными кредитами дело не идет. Фраза «Прибыль есть, а денег нет» звучит для них парадоксом. Происходит это вследствие отсутствия системного представления финансов предприятия как единой модели, где отдельные аспекты – доходность (прибыльность), ликвидность, финансовые риски, общая экономическая эффективность – блоки одной модели, основные аспекты финансового менеджмента.

Так, говоря о доходности (первый блок модели), мы оперируем понятиями выручка от продаж, текущие затраты (себестоимость продаж), прибыль независимо от реальных притоков и оттоков наличности (денежных средств). Это позволяет оценить доходность предприятия, бизнеса независимо от его денежно-кредитной политики. Соответствующая форма финансового анализа и планирования – Счет прибыли/убытков (Profit/Loss Account).

Говоря о ликвидности (второй блок модели) мы оперируем только притоками и оттоками денежных средств, независимо от их источника, направления и факта доходности предприятия. Это позволит реально оценить средства на расчетном счете в текущем и будущем периоде и принять превентивные меры в случае дефицита наличности. Плановый Поток наличности (Cash Flow) – центральная форма бизнес-плана, которая позволяет сбалансировать притоки и оттоки наличности, следуя определенным правилам. Студент, осознавший алгоритмическую связь этих двух аспектов – блоки модели никогда не спутает прибыль, наличность и, соответственно методы управления прибылью и наличностью.

Третий блок финансовой модели – Бухгалтерский баланс – есть не что иное, как Поток наличности накопительным итогом. В Потоке наличности позиции баланса показаны по изме-

* Джакубова Татьяна Николаевна, к.э.н., доцент кафедры стратегического планирования и экономической политики ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова.

нениям, в Бухгалтерском балансе – это позиции на определенную дату (изменения запасов за период – запасы на конец периода).

Четвертый блок модели – Общая экономическая эффективность, позволяющая дать общую оценку инвестиционного проекта (финансового решения) как варианта вложения капитала.

Системное восприятие корпоративных финансов, не как отдельных решающих модулей, а как системы методов и средств управления финансами, предполагает дополнение вышеописанных аспектов финансовой модели соответствующими методами и моделями финансового менеджмента.

Так управление доходностью (Счет прибыли/убытков) – первый аспект – дополняется («наращивается») методами операционного анализа – аналитическими методами, с помощью которых определяется зависимость динамики прибыли от выручки, допустимых границ изменения выручки. В основе методов операционного анализа лежит деление текущих затрат на постоянные и переменные. Методы углубленного операционного анализа, в основе которых лежит деление постоянных затрат на прямые и косвенные позволяют сформулировать правила ассортиментной политики и другие правила маркетинга.

Управление ликвидностью (Поток наличности) предполагает наращивание за счет методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью (наглядные и удобные в использовании информационно-справочные системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью), методы ускорения возврата наличности (формулы досрочных платежей и скидок) и т.д.

Блок «Бухгалтерский баланс» – управление финансовыми рисками – помимо расчетов традиционных коэффициентов финансовых рисков (key indexes) наращивается за счет факторных моделей, построенных на основе этих коэффициентов (модель Дюпона и ее модификации), а также модели движения фондов, используемой для анализа источников и использования финансовых ресурсов за период и регрессионных моделей прогнозирования банкротства.

Блок «Оценка экономической эффективности» помимо традиционных моделей оценки эффективности финансовых и инвестиционных решений с помощью показателей Internal Rate Return, Net Present Value и других, дополняется методами оценки стоимости предприятия и управления активами.

Такое системное представление об объекте управления на модельном уровне создает предпосылки для того, чтобы студенты в процессе учебы могли не только впитывать знания, учить-запоминать, но и активно оперировать ими.

Считается, что отличительной чертой университетского образования является воспитание методологической рефлексии у будущих специалистов. Так, к примеру, корпоративный финансовый аналитик встречаясь с проблемой, реагирует на нее принципиальной схемой решения. Далее следует формализованная схема в виде математического алгоритма ее решения, далее – спредшит, построенный в табличном процессоре (возможны другие программные средства), далее – варианты расчеты и выбор (предложение) варианта решения.

Создание собственного инструментария аналитика в рамках описанной схемы возможно использовать в рамках курса Информационные технологии в бизнес-планировании. При этом формализованная схема решения задач будет аналогом одного из вышеупомянутых спредшитов: Счет прибыли/убытков, Поток наличности, Бухгалтерский баланс, Оценка экономической эффективности. Для оценки эффективности инвестиционных проектов потребуются построение вышеупомянутых спредшитов в табличном процессоре в рамках единой финансовой модели предприятия. Аналитические методы – операционного анализа и другие и вышеперечисленных, можно воплощаются в модульные приложения к основной модели. Построение такой модели и варианты расчеты по ней позволят получить системное представление о финансах предприятия, приобрести навыки управления финансами.

При построении вышеописанных спредшитов аналитик имеет относительную свободу, в том числе, в степени агрегирования показателей. Ограничением служат только международные принципы построения базовых форм, соответствующие международным стандартам (в частности, GAAP), например, принцип соответствия при построении Счета прибыли/убытков. Для

каждой новой финансовой проблемы аналитик строит новые или адаптирует ранее построенные спредшиты и производит вариантные расчеты.

Пользуясь построенными спредшитами будущий аналитик может осуществить:

- оценку кредитоспособности предприятия;
- оценку инвестиционных проектов, составление бизнес-планов;
- прогноз поток денежных средств (наличности) и принятие решений по управлению финансовыми ресурсами;
- оценку стоимости предприятия (пакета акций) и т.д.

На практических занятиях по курсу Информационные технологии в бизнес-планировании студенты могут самостоятельно построить базовую финансовую модель, состоящую из четырех описанных спредшитов и экспериментировать с ней, а именно:

- усложнять модель, вводя в нее фактор инфляции;
- анализировать чувствительность инвестиционного проекта, варьируя уровень продаж, текущие и капитальные затраты, уровень инфляции;
- апробировать различные варианты финансирования: собственные, заемные средства, лизинг, варианты с различными процентными ставками;
- строить расширение модели в виде дополнительных аналитических таблиц : «Коэффициенты финансовых рисков», «Расчет точки безубыточности и операционного рычага» и т.п.
- рассчитывать рыночную стоимость предприятия, анализировать ее изменения в зависимости от ставки дисконтирования;
- создавать в табличном процессоре графические интерпретации зависимости и динамики ключевых показателей;
- адаптировать модель для расчета конкретного инвестиционного проекта и проводить расчеты.

Построение подобных моделей в табличном процессоре – аналогов стандартных программ типа Project Expert – позволят будущему аналитику раскрыть «черный ящик» существующих стандартных программ и, соответственно, грамотно и осмысленно их использовать, правильно интерпретировать результаты расчетов. Кроме того, навыки создания собственного инструментария позволят ему гибко реагировать на возникающие проблемы и решать их тогда, когда стандартные программы окажутся слишком громоздкими для решения частных задач.

Владение навыками создания собственного инструментария аналитика практически значимо при разработке критериальных систем для оценки финансового состояния и перспектив развития предприятий в зависимости от целей анализа и оценки. Несмотря на то, что эти системы строятся на базе традиционных ключевых показателей финансового состояния предприятия (коэффициенты финансовых рисков) цели анализа могут диктовать различия в критериальных системах (комплексных оценках).

Один из примеров – комплексная оценка состояния предприятий и их соответствующая классификация, проведенная специалистами АНО «Московский центр структурных преобразований промышленности» (преподавателями ФГУ МГУ) по договору с ГУП НИиПИ Генплана (далее – Генплан) [2]. Опыт разработки и применения данной методики используется на факультете государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова в преподавании финансовых дисциплин и проведении тренингов.

В основе методики лежат общепринятые в финансовой теории ключевые показатели финансового состояния предприятий, такие как коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, соотношения собственных и заемных средств и т.п. Специфика методики состоит в том, что она выстраивалась с учетом определенных целей и задач Генплана, связанных с реорганизаци-

ей производственных территорий и промышленных зон. В связи с этим Генплан интересовали организации промышленности (ОКВЭД: С, D, E), науки, научно-технической и инновационной инфраструктуры – правообладатели земельных участков, расположенные на территории и вне территории промышленных зон в границах города Москвы: характер деятельности организаций (фактически), их финансовое состояние и перспективы развития.

При отнесении организации к одной из групп классификации были приняты следующие признаки (табл.1).

Таблица 1.

Классификационные группы организаций по финансовому состоянию

| Номер группы | Признаки отнесения организации к группе | Рекомендации для принятия решений |
|--------------|--|---|
| 1-я группа | Тенденция к росту объемов производства, организация ликвидна, финансово устойчива и прибыльна. | Сохранение |
| 2-я группа | Тенденция к росту объемов производства, пониженная ликвидность, финансовое состояние неустойчивое и/или организация убыточная или балансирует на грани убыточности (характерно для растущего предприятия или предприятия с недостаточно профессиональным менеджментом). | Сохранение при совершенствовании менеджмента. |
| 3-я группа | Отсутствие тенденции к росту объемов производства при сохранении прибыльности, ликвидности и финансовой устойчивости. | Диагностика с целью выявления причин снижения роста объемов производства. |
| 4-я группа | Отсутствие тенденции к росту объемов производства, пониженная ликвидность (коэффициент текущей ликвидности < 1), финансовая неустойчивость (коэффициент автономии < 0,3) и/или организация убыточная или балансирует на грани убыточности. | Диагностика. Возможна частичная реорганизация |
| 5-я группа | Выполнение одного из условий (критериев): - осуществление непроизводственной деятельности (посреднической, финансовой, торговой и др.); - сворачивание основного производства в г. Москве; - отсутствие собственных основных средств; - признаки скрытой продажи основных средств (передача в залог основных средств) и/или переуступки договора аренды земли в качестве обеспечения долгосрочных кредитов; - признаки фактического банкротства (чистые активы отрицательны или близки к нулю). | Диагностика. Возможна полная реорганизация. |

На основе обобщенной оценки-заключения органам исполнительной власти при принятии решений о реорганизации производственных территорий и промышленных зон рекомендовалось либо сохранение этих организаций, либо варианты их реорганизации (полной или частичной). Применение данной методики позволяет более обоснованно подходить к принятию окончательных решений о реорганизации производственных территорий и промышленных зон и сохранении земельных участков за организациями промышленности, науки, инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности, продолжение и развитие деятельности которых оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие столицы.

Использование данной методики в учебном процессе в рамках практических занятий по финансовому анализу, позволяет привить студентам соответствующие практические навыки и компетенции. В качестве инструмента анализа студенты могут построить соответствующие аналитические таблицы в табличном процессоре для расчета ключевых коэффициентов состояния предприятия. В качестве информационной базы используется стандартная бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о прибыли).

Создание инструментария решения практических проблем – одно из звеньев технологии управления. Большинство кейсов и тренингов, используемых в обучении направлено на обучение взаимодействию в коллективе и выявление лидерских качеств участников, т.е. кадровый аспект. Не оспаривая значение лидерских качеств и командной культуры, нужно отметить, что управление необходимо строить на технологиях.

Члены хорошо спаянной команды с эффективным лидером со временем становятся незаменимыми и дорогостоящими, что снижает конкурентоспособность компании. Однако краеугольным камнем любого бизнеса были и остаются технологии производства и управления. В современной терминологии – бизнес-технологии. В основе преуспевания – технологическое лидерство, производство, а не бизнес-команда.

На пути создания технологии можно избавиться от отрицательного влияния субъективно-го фактора – незаменимости управленцев. Тем более существует такая тенденция, как нежелание «старослужащих» обучать новичков, т.е. готовить себе замену: намеренно усложняются и запутываются бизнес-процессы, тем самым создается пресловутый эффект незаменимости.

Необходимо понять цели и принципы существования (создания) организации и соответственно выстраивать технологии и алгоритмы управления: технологию выстраивания производственных связей, технологию сбыта, технологию управления ликвидностью и т.п.

Когда есть технология, управление становится прозрачным и понятным, руководство в состоянии держать под контролем все процессы и не зависеть от настроения своих сотрудников. Работники не заинтересованы в выстраивании технологий, т.к. они делают процессы управления воспроизводимым и прозрачными. Однако это достойная и заманчивая задача для профессионала – выстраивание технологии управления для своей организации. Нет противоречия между спаянной командой и технологией. До тех пор, пока команда способна создавать технологию, она нужна. Когда команда начинает существовать ради самой себя, а не общих целей организации, она становится обузой для организации, бизнеса. Таким образом, необходима технологизация не только процессов производства, но и управления, а также обучение этим процессам.

Особая роль в обучении и приобретении практических навыков принадлежит активным методам обучения, в особенности имитационным играм (игровым имитационным моделям. Внимание преподавателей и исследователей к этому методу в последнее время растет. Это связано с формированием взглядов на природу экономической науки, как науки экспериментальной.

Имитационной игровой моделью системы принято называть модель, исследование которой осуществляется путем эксперимента, воспроизводящего процесс функционирования или развития системы. Игровые имитационные модели являются частным случаем человеко-машинных имитационных моделей, «отклик» объекта управления и окружающей среды моделируют математическая модель (программа) и эксперты (неформализованная реакция и вводные) на решения игроков. Важнейшими элементами игровых имитационных моделей являются люди, исполняющие игровые роли (игроки). С помощью игровых ролей в таких моделях отражаются реальные роли и их совокупности.

Игра проводится в измененных по сравнению с реальностью искусственных условиях (в условиях экспериментальной ситуации). При этом для игры характерна двуплановость (серьезность-условность) поведения. По сути это эксперимент с импровизированным, в значительной степени, поведением.

Зачастую создатели игры полагают, что они могут формировать мотивацию игроков введением цели (например, максимизация прибыли или баллов), к которой игроки должны стремиться в игре. Акцент на цели выигрыша может нарушить необходимый уровень двупланового

поведения и тем самым обесценить эксперимент. При всей значимости конечного результата – баллы, очки, игровые деньги – необходим баланс между вниманием к достижению конечного результата и к самому процессу игры, т.к. деловая игра (ситуация) это, прежде всего, эксперимент – учебный исследовательский, проигрывание ситуации с различными сценариями и акцент должен быть на обучении и исследовании [3].

Необходимо, чтобы система мотивации не противоречила целям игрового эксперимента. В игре игроки сами во многом становятся исследователями, экспериментаторами и играют активную роль. В игровых экспериментах в качестве игроков выступают лица непосредственно заинтересованные в изучении функционирования объекта – социально-экономической системы, а также эксперты – ведущие игры, помогающие такому исследованию.

В случае применения управленческой имитационной игры в целях рационализации управления в конкретной организации предполагается использование в качестве игроков управленцев организации. В этом случае исследователи имеют возможность сделать обобщения, используя как результаты имитационной игры, так и результаты ее обсуждения игроками. Второй этап (обсуждение) не менее важен, чем сама игра, т.к. он дает общую основу, общий игровой опыт для последующего обсуждения и часто выходит за рамки проведенной игры.

В стратегическом планировании на уровне государства активные методы обучения, особенно деловые игры, могут сыграть неocenимую роль в моделировании различных сценариев развития экономики.

Список литературы.

- [1] Ведута Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства. М.: Академический проект. 2004.
- [2] Беккер В.Я., Джакубова Т.Н., Матвеева Л.К. О практических аспектах экономической науки (статья). Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Перспективы развития науки и образования», часть II, Москва, 30.12.2014. М.: АР-Консалт, 2015.
- [3] Ефимов В.М. и др. Игровое имитационное моделирование расширенного производства. М.: Изд. МГУ, 1982.
- [4] Ефимов В.М. Какая экономическая наука нужна России? // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/216084> (дата обращения – 01.03.2015)

РОЛЬ ПРОФЕССИИ ЭКОНОМИСТОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ, НАЦЕЛЕННЫХ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

***Аннотация.** Две экономические теории в значительной степени способствовали возникновению и протеканию в России XX в. двух национальных катастроф. В начале прошлого века это была марксистская политическая экономия, провозглашающая непримиримый антагонизм между трудом и капиталом, а в конце его это был неоклассический экономикс, превозносящий рынок, который якобы решит все проблемы. Преподавание экономикс, как курса «экономической теории», наносит большой вред России, так как по существу с помощью этих курсов российской молодежи прививается идеология неоллиберализма. В работе обсуждается альтернативный тип экономического образования и исследований, ориентированный на развитие социального государства. Трансформация экономического образования должна стать в настоящее время важной частью новой стратегии России.*

Многие члены российской хозяйственной и политической элит являются по своему образованию экономистами и процесс формирования российских элит из людей, получивших высшее экономическое образование, продолжается. Исходя из этого ясно, что характер экономического образования в России не может не влиять на социально-экономические реальности страны. В предыдущих работах [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7] было показано, что теоретическая составляющая существующего в настоящее время в России экономического образования не отвечает ее национальным интересам и не может положительно влиять на ее поступательное развитие. Это же относится и к исследовательским практикам экономистов. Если под наукой понимать действительные (а не выдуманные) исследовательские практики, принятые в естествознании, то в истории экономических учений можно обнаружить только несколько островков науки в море философии, идеологий и утопий. На протяжении всего XX в. преподаваемая в университетах экономическая дисциплина выполняла исключительно идеологическую функцию обоснования и поддержания существующего общественного порядка: в СССР – советского, на Западе – рыночного. После падения советского порядка проекты западной помощи России были ориентированы на трансформацию экономического образования по западному образцу. Этот образец предполагает обучение не реальностям рыночной экономики, а рыночному видению социальной реальности, при котором все человеческие отношения представляются как отношения обмена и купли-продажи, а сам человек как корыстолюбивый и коварный.

Наверное, Россия является страной, которая в XX веке пострадала от экономических учений как идеологий больше, чем какая бы ни было другая. В начале века, основываясь на марксовой теории эксплуатации и классовой борьбы, находящих свое обоснование в экономической теории прибавочной ценности/стоимости, большевики погрузили страну в хаос, чекистский террор по отношению к буржуазии и их «прихвостням» (интеллигенции), а также по отношению к крестьянам с их превращением в государственных крепостных. В конце века, основываясь на неоллиберальной идеологии, «научным» обоснованием которой является неоклассическая экономическая теория, «реформаторы» погрузили страну в хаос, разрушение экономического

* Ефимов Владимир Максович, д.э.н., независимый исследователь.

и научно-технического потенциала России, бандитский террор и ограбление страны горсткой приближенных к власти олигархов.

Английский экономист Джеффри Ходжсон в своей книге «Экономика (economics) и утопия» [8] определяет утопию как социально-экономическую реальность, которая с одной стороны не существует, но с другой стороны существование ее объявляется кем-то желательным [8, р. 4]. Так определяемое понятие утопии не сводится только к утопическому социализму, а может быть применено к любому проекту социально-политико-экономического устройства кем-либо предложенному. Всеохватывающий, саморегулирующийся, гармоничный рынок также является утопией, в разработку которой внесли вклад большое количество экономистов, и которую французский политолог Пьер Розанваллон назвал утопическим капитализмом [9]. Россияне на протяжении 70 лет испытывали на себе попытку реализации марксистской коммунистической утопии, а в течении уже почти 25 лет российская элита во многом следует в своей деятельности канонам утопического капитализма. Граждане России в своем большинстве разочаровались как в одной, так и в другой из этих утопий. Нужно признать, что российские университетские экономисты, работающие на кафедрах политической экономии, переименованных затем в кафедры экономической теории, специализируются на преподавании утопий. На наш взгляд, относительная безболезненность перехода от преподавания марксистской политической экономии на неоклассический экономикс именно этим и объясняется: навык в преподавании утопий у преподавателей политической экономии уже был, а какую утопию преподавать – это уже второй вопрос.

Вышесказанное не означает вредности или бесполезности идеологий и утопий, и та и другая играют важные роли в функционировании и эволюции общества. По существу «любая система социального контроля покоится на определенной идеологической работе, предназначенной легитимизировать ее притязания на власть» [10, р. 57]. Утопия является необходимым дополнением идеологии, «если идеология сохраняет и поддерживает реальность, утопия по существу ставит ее под сомнение. Утопия, в этом смысле, является выражением полного потенциала группы, которая рассматривает себя подавленной в рамках существующего порядка. Утопия – это упражнение воображения думать иначе» и «ее функция всегда состоит в том, чтобы предложить альтернативное общество» [10, р. 61].

В настоящее время Россия все еще находится в состоянии поиска своей идеологии и утопии [11]. Важные мысли относительно продуктивного направления в этом поиске сформулировал еще в 1994 году В.А. Никонов. Прежде всего, он подвел итог имеющимся в прошлом национальным идеям: «Историческая Россия, если брать по-крупному, знала три национальных идеи. Первая ... звучала [как] «Москва – Третий Рим». Вряд ли сейчас тезис о богоизбранности российского народа может сильно убедить и вдохновить многих. Вторая – «самодержавие, православие, народность» ... Современное звучание этой формулы также весьма непрактично и невдохновляюще ... российский народ не столько религиозен сколько суверен, не говоря уже об атеистической прививке советского периода ... Наконец третья идея ... – коммунизм ... У коммунистического идеала по-прежнему немало сторонников, но вряд ли число их достаточно, чтобы эта концепция вновь стала общенациональной. Все три названные идеи в свое время прекрасно работали, действительно сплачивая нацию и подвигая людей на самопожертвование. Но для современности они, в основном, мертвы». [12, с. 37-38]. Далее В.А. Никонов пишет: «Убежден, российская национальная идея должна быть денационализированной. Это должна быть идея нации-государства, а не нации-этнуса. Это должна быть идея Отечества с большой буквы, прокладывающего путь к обеспечению счастья и свободы всем россиянам» [12, с. 40]. Думаю, что идея социального государства, как она сформулирована в ч. 1 ст. 7 Конституции РФ удовлетворяет этим требованиям: **«Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».**

Хорошо известно, что экономисты внесли большой вклад в развитие и наукообразное представление идеологий либерализма *laissez-faire* и коммунизма. Значительно меньше известно, что с конца XIX в. и до середины XX в. параллельно с либеральными и коммунистическими направлениями экономической мысли существовали очень влиятельные в своих странах консерватив-

ные экономические учения и исследовательские практики, ориентированные на развитие в своих странах социальных государств, как альтернатив капитализму *laissez-faire* и коммунизму. Как отмечает А.Н. Кочеткова, впервые концепция социального государства оформилась в трудах немецких ученых XIX в.: «Известно, что консерватизм возник как реакция на Великую французскую революцию 1789 г. и подготовившие ее идеи Просвещения. Дальнейшее развитие консервативной мысли подпитывалось революционными событиями 1848 г. и развивающейся революционной идеологией. Исходным пунктом консервативной философии всегда была установка на недопустимость революционных перемен, угрожавших основам существующего строя... Однако, отвергая революционные перемены, немецкие консерваторы не были против изменений как таковых. Поэтому чем острее и очевиднее была опасность революции, чем активнее проявляла себя либеральная и социалистическая мысль, тем решительнее росла готовность политических деятелей консервативного толка к социальному реформаторству «сверху». В целенаправленных реформах, осуществляемых государством, они видели единственную альтернативу кровавой и разрушительной революции по французскому типу. Эти идеи в сфере идеологии и практической политики нашли свое теоретическое воплощение прежде всего в трудах немецкого философа, историка, экономиста Лоренца фон Штейна (1815–1890). Именно ему принадлежит научный приоритет в разработке первой теоретической концепции социального государства, содержащей новаторские для своего времени взгляды о возможностях и средствах государственной политики» [13, с. 69-70]. Отвергнутая как либеральным, так и марксистским направлениями экономической мысли, немецкая историко-этическая школа Густава Шмоллера, которая практически отсутствует в современных учебниках по истории экономической мысли, взяла для себя в качестве отправной точки концепцию социального государства Лоренца Штейна.

Развиваемая Лоренцом Штейном идея улучшения жизни народа основывалась на том, что это улучшение должно обеспечить государство. Он считал что «строительство нового социального здания государства, затрагивающее все устои его жизни, продолжительный и постоянный, самообновляющийся и созидательный процесс. Он требует участия в нем членов всего общества и самого государства. В этом действии они должны слиться в единый поток общих интересов, видя перед собой общую цель» [14, с. 60]. Концепция социального государства Штейна не была компромиссом между либерализмом и социализмом, а указывала на некий «третий путь» «между крайностями либерального индивидуализма и опасностями революционного социализма, делая главный упор на устранение противоречий за счет усилий государства с целью сохранения самого общества» [15, с. 55]. Так понимаемое государство должно переориентироваться [16, с. 101] от служения сословно-классовым интересам на «обеспечение условий развития нового гражданского общества и человеческого потенциала», «при этом, конечно, не следует идеализировать ситуацию и доводить ее до пропаганды антагонизма к классу предпринимателей. В условиях рыночной экономики *ориентация государства на интересы каждого отдельного гражданина не отменяет его обязанностей по защите интересов предпринимателей*. Более того, обеспечение политической свободы и социальной мобильности представителей всех классов было в интересах буржуазии, которой нужны были свободные, производственно мотивированные трудовые ресурсы. В конечном счёте, и в настоящее время предпринимателям нужен активный работник – свободный и независимый член гражданского общества. В этой связи ориентация государства на защиту интересов предпринимателей *не противоречит* его ориентации на защиту интересов каждого индивида как члена гражданского общества. Именно по этой причине возникновение и развитие социального государства – это не акты альтруизма, а достижение своеобразного классового компромисса на базе капиталистического способа производства» [17, с. 221].

Для того, чтобы способствовать наибольшему развитию и самореализации каждой личности, социальное государство, по мнению А.Н. Кочетковой, должно выполнять следующие три функции:

«– *ограничительная функция*, которая проявляется по отношению к господствующим классам и с помощью которой решаются такие задачи, как ограничение монополизации, регламентация трудовых отношений, регулирование экономики, концентрация средств на социальные программы и нужды;

– *обеспечительная функция*, решающая задачи социального страхования, социального обеспечения, предоставления возможностей для получения образования и медицинского обслуживания;

– *гарантирующая функция*. Давая гарантии и закрепляя их на конституционном уровне в виде системы прав человека и гражданина, государство, по сути, становится должником человека, предоставляя ему право не просто получать помощь от государства, а получать ее гарантированно» [13, с. 78].

Близкая к такому пониманию социального государства находится и концепция современного французского экономиста К. Рамо. Кроме такой традиционной функции социального государства, как социальная защита (*la protection sociale*), он считает, что социальное государство должно заниматься регулированием трудовых отношений (*la réglementation des rapports de travail*), оказывать гражданам всевозможные услуги (*les services publics*) и разрабатывать и проводить экономическую политику поддержки различного вида деятельности и занятости (*les politiques économiques de soutien à l'activité et à l'emploi*) [18].

Густав Шмоллер и его историко-этическая школа отказались как от концепции естественных экономических законов, оправдывающей жалостное положение рабочих, так и от идеи непримиримого антагонизма между работодателями и их наемными работниками. Позволим себе привести здесь длинную цитату из работы Густава Шмоллера под названием «Справедливость в народном хозяйстве» (*Schmoller G. Die Gerechtigkeit in der Volkswirtschaft. 1881*): «Старая смитовская политическая экономия ... находила свой идеал справедливости исключительно в свободе договоров. Исходя из представления, что по природе все люди равны, она требовала для этих равных людей только свободы и надеялась, что в таком случае будут заключаться договоры относительно одинаковых для обеих сторон ценностей с одинаковыми выгодами. Она не знала ни общественных классов, ни значения общественных институтов для народно-хозяйственной жизни. Социальная динамика слагается по ее взгляду, исключительно из деятельности отдельных личностей, отдельных договоров этих личностей. Поэтому она и не могла требовать никакой иной справедливости. То, чего она требовала, не было само по себе ложно, но оно было только частью справедливости. Мы требуем теперь, рядом со справедливым меновым оборотом, прежде всего справедливых народнохозяйственных институтов, то есть мы требуем определенной совокупности нравственных и юридических правил, которые управляли бы группами совместно работающих и совместно живущих людей в некоторых сторонах их деятельности, – требуем того, чтобы результаты их деятельности стояли в согласии с теми идеальными представлениями о справедливости, которые в настоящее время являются у нас господствующими на основании наших религиозных и нравственных представлений или должны достигнуть господства в будущем. Мы не признаем того, что эти институты являются постоянными в истории и необходимы для всех будущих времен. По отношению к каждому из них мы производим исследование его результатов, спрашиваем, каким образом оно возникло, какие представления о справедливости его породили и в какой степени необходимо оно в настоящее время» [19, с. 53-54]. Итак, вместо естественных законов – институты, а вместо либо сохранения статус-кво, либо революционного свержения капитализма, улучшение жизни людей видится Шмоллером в переходе к справедливым народнохозяйственным институтам, которые создаются и поддерживаются государством, и которые не ликвидируют, а реформируют частную собственность и наемный труд.

По мнению Шмоллера, классическая политическая экономия (с ее неоклассическим продолжением) и марксистская политическая экономия, обе, как и философия XVIII и первой половины XIX веков, переоценивали возможности абстрактного познания, пытаясь «вывести из абстрактной человеческой природы полную объективную систему действующей экономики», причем сделать это «одним прыжком, без подробного изучения действительности, без опоры на психологию, без предварительного полного изучения права и экономической истории». Обе, как он считал, являются ни чем иным как идеологиями [20, с. 191-192]. Участие экономистов в реформах в рамках новой парадигмы экономической науки, которой следовала школа Шмоллера, предполагало детальное изучение негативных проявлений капитализма и разработку зако-

нодательных мер нацеленных на их устранение. Шмоллер считал, что социалистическое учение раскрывает нам глаза на ложность справедливости, основанной на свободе контрактов, но, как он был также уверен, что это учение никогда не сможет направить нас на борьбу за истинную справедливость [19, с. 50]. За сто лет до Дугласа Норта, Шмоллер обратил внимание на явление, которое получило название «зависимости от пройденного пути» (*path dependence*). История, говорил он, учит нас, что прогресс совершается по большей части медленно, «институты никогда не могут быть уничтожены до основания, что народы никогда не могут создать что-нибудь совершенно нового и должны всегда опираться в своем творчестве на существующее, и что в этой в общем совершенно правильной непрерывности лежит порука за то, что борьба за добро и правду не является делом бесплодным, что, несомненно, имело-бы место в том случае, если бы всякое поколение начинало борьбу сызнова, не будучи одарено в качестве наследства мудростью и справедливостью, заложенными в старых институтах» [19, с. 54-55]. По существу принятие всерьез концепции «зависимости от пройденного пути» неизбежно превращает ее адепта в консерватора.

Именно немецкая историко-этическая школа, возглавляемая Шмоллером, и стала одним из вышеупомянутых островков экономической дисциплины как науки. Для реформаторской деятельности нужны как доктрины, которые дают ей направление, так и детальные знания о существующих социальных практиках с тем, чтобы оценить реальность доктрин и, что не менее важно, осуществлять реалистичные изменения существующих социальных практик. Сами эти изменения осуществляются не учеными, а политиками и актерами, вовлеченными в реформируемые практики, а ученые поставляют политикам и другим актерам доктрины и знания о реальности. Многие негативные, а нередко просто катастрофические, последствия деятельности профессии экономистов были вызваны тем, что они ограничивались снабжением политиков только доктринами, но никак не надежными знаниями о реальности, которая подлежит реформированию. Пионерский вклад школы Шмоллера как раз и состоит в том, что они дали пример того, как профессия экономистов может способствовать реформам, принося политикам детальные знания о реформируемой реальности.

Долгосрочная эффективность какой-либо реформы зависит от трех факторов: от доктрины, которая положена в ее основу; от качества знания о реформируемой реальности; и последнее, но далеко не последнее по важности, от характера политического процесса реформирования. В работах [21; 22; 23] я показал, как все эти три фактора повлияли на долгосрочную социальную неэффективность аграрных реформ проводимых в России начиная с середины XIX века. Сейчас мы хорошо убедились в том, что доктрины лежащие в основе проводимых в России в XX веке реформ-революций были выбраны явно неудачно. Что касается второго фактора, то будучи вовлеченными, в основном, в развитие абстрактных экономических теорий, поддерживающих ту или иную доктрину, экономисты фактически не изучают и не знают экономической реальности. Хорошо известно высказывание одного из последних руководителей СССР Ю.В. Андропова: «Если говорить откровенно, мы еще до сих пор не изучили в должной мере общество, в котором живем и трудимся». А не изучили потому, что и не изучали, так как руководство страны такой задачи перед экономистами и другими обществоведами и не ставило. В СССР экономисты занимались в основном интерпретацией произведений классиков марксизма-ленинизма, а также решений партии и правительства. А в 90-е годы они перешли на изучение и интерпретацию западной экономики и ее насаждение как доктрины в России. Как и в СССР, постсоветские российские руководители не озадачивают экономистов детальным изучением реальности. Очень интересно в этом отношении свидетельство В.Л. Глазычева относительно его беседы с одним из высокопоставленных российских чиновников: «Мы говорили: «Страну неплохо бы знать». А нам говорили: «Да не надо ее знать совершенно» [24]. Подход Шмоллера был противоположен и состоит в том, что для того чтобы знать «как надо», нужно знать «как оно есть», но проблема состоит в том, что узнать «как оно есть» требует очень большой работы по сбору информации и ее анализу и нужно быть очень мотивированным социально, чтобы ее качественно сделать.

Сейчас в России экономисты сильно влияют на политический дискурс, поставляя через курсы «экономической теории» и «институциональной экономики» очень вредные концепту-

альные заготовки для политического дискурса. Нужно кардинально изменить эти курсы так, чтобы взамен своекорыстия экономического человека, рассмотрения социальных отношений исключительно через призму обмена, общества и сообществ как фикцию, государства как бандита и оппортунистического поведения как нормы, как это представлено в [25], они давали бы студентам совершенно другие образы социально-экономических взаимодействий. Для того, чтобы профессия экономистов в России могла бы способствовать продвижению страны к социальному государству экономистам нужно перестать пропагандировать и развивать социально вредные доктрины, чем сейчас активно занимается профессия, а начать изучать действительность на основе адекватной методологии [1; 2], и обеспечить информационное обслуживание демократического процесса принятия государственных решений.

Список литературы.

- [1] Ефимов В.М. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики. № 8. 2007. С. 49-67.
- [2] Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть I. Иная методология экономической науки // Экономическая социология. № 3. Т. 12. 2011. С. 15-53.
- [3] Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки. Часть II. Иная история и современность // Вопросы регулирования экономики. № 3. Т. 2. 2011. С. 8-91.
- [4] Ефимов В.М. Предисловие к статье Ф. Майровского «Физика и «маржиналистская революция» // Terra Economicus. № 1. Т.10. 2012. С. 89-99.
- [5] Ефимов В.М. Какая экономическая наука нужна России? // 2012. – <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/216084> (Дата обращения: 12.03.15).
- [6] Ефимов В.М. От машин удовольствия к моральным сообществам (Размышления над новой книгой Джеффри Ходжсона) // Журнал институциональных исследований. № 2. Т.5. 2013. С. 7-47.
- [7] Ефимов В.М. Как капитализм, университет и математика сформировали магистральное направление экономической дисциплины // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. № 2. Т. 14. 2014. С. 5-52.
- [8] Hodgson G.M. Economics and Utopia. Why the learning economy is not the end of history. London and New York : Routledge, 1999.
- [9] Розанваллон П. Утопический капитализм. История идеи рынка. М.: Новое литературное обозрение, 2007.
- [10] Ricœur P. L'idéologie et l'utopie : deux expressions de l'imaginaire social // Autres Temps. Les cahiers du christianisme social. № 2. 1984. P. 53-64.
- [11] Мартыянов В.С., Фишман Л.Г. Россия в поисках утопий. От морального коллапса к моральной революции. М.: Издательство «Весь мир», 2010.
- [12] Никонов В.А. Эпоха перемен. Россия 90-х глазами консерватора. М.: «Языки русской культуры», 1999.
- [13] Кочеткова А.Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна // Философия и общество. № 3. 2008. С.69-79.
- [14] Эйдукене Д.Д. Социальный реализм Лоренца фон Штейна // Вестник Томского государственного педагогического университета. Серия: Гуманитарные науки (философия и культурология). № 7 (58), 2006. С. 58-60.
- [15] Кочеткова А.Н. Социальное государство. Опыт философского исследования. М.: Книжный дом «Либроком», 2009.
- [16] Кочеткова А.Н. Философский дискурс о социальном государстве. М.: ИНФРА-М, 2012.
- [17] Докторович А.Б. Рецензия на книгу Кочетковой Л.Н. Философский дискурс о социальном государ-

-
- стве. М.: ИНФРА-М, 2012. // *Пространство и Время*. № 4 (10). 2012. С. 220-222.
- [18] Ramaux Ch. *L'Etat social*. Paris: Fayard/Mille et une nuits, 2012.
- [19] Шмоллер Г. *Справедливость в народном хозяйстве. Разделение труда*. М.: Либроком, 2012.
- [20] Schmoller G. *Historisch-ethnische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft*. Marburg: Metropolis-Verlag, 1998.
- [21] Yefimov V. *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*. Paris: l'Harmattan, 2003.
- [22] Ефимов В.М. Эволюционный анализ русской аграрной институциональной системы // *Мир России*. № 1. 2009. С. 74-116.
- [23] Ефимов В.М. Русская аграрная институциональная система (историко-конструктивистский анализ) // *Вопросы регулирования экономики*. № 3. 2010. С. 8-91.
- [24] Глазычев В.Л. *Глубинная Россия наших дней. Лекция на полит.ру*. 2004. – <http://polit.ru/article/2004/09/21/glaz/> (Дата обращения: 12.03.15).
- [25] Аузан А. *Институциональная экономика для чайников*. М.: Фэшн Пресс, 2011.

ОБ ОЦЕНКЕ ДИНАМИКИ И ПЕРСПЕКТИВАХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

***Аннотация.** В статье рассматриваются некоторые «плюсы» и «минусы» от привлечения иностранных инвестиций в экономику России, дается общая оценка влияния секторальных санкций на этот процесс, проводится анализ результатов инвестиционной политики и динамики иностранных инвестиций в экономику России в 2010–2013 гг. В том числе в разрезе видов экономической деятельности.*

Начиная с 2014 г., отмечается существенное сокращение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику России, обусловленное в первую очередь введением США и странами Евросоюза экономических санкций по отношению к нашей стране, которые могут иметь долгосрочный характер. Все это с высокой степенью вероятности окажет негативное влияние на динамику ПИИ в российскую экономику и темпы экономического роста. Введение секторальных санкций в отношении России выражается, прежде всего, в отказе зарубежных компаний от новых инвестиций в Россию. Эти санкции в первую очередь коснулись энергетического, финансового, оборонного секторов [1].

В то же время, активное развитие внешнеэкономических отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), и в первую очередь, с Китаем призвано оказать позитивное влияние на ускорение притока ПИИ в российскую экономику. С учетом высокого инвестиционного потенциала стран АТР и их серьезной заинтересованности в реализации долгосрочных инвестиционных проектов на территории России есть основания ожидать уже в ближайшие годы увеличения потока инвестиций из этих стран в отечественную экономику. Предполагается, что к 2020 году объем прямых инвестиций Китая в экономику России вырастет в 7 раз [2].

Одним из кардинальных шагов в этом направлении стало подписание Газпромом и CNPC долгосрочного контракта о поставках газа в Китай. Инвестиции КНР в этот проект составят 22 миллиарда долларов [3].

При всем при этом следует иметь в виду, что новые иностранные инвесторы, приходящие на российский рынок, вряд ли смогут в полной мере решить проблемы внедрения новых и новейших технологий для производств, обеспечивающих основную массу поступлений в Россию иностранной валюты.

По оценке Банка России, в 2014 году чистый отток капитала из страны составил \$ 151,5 млрд., т.е. почти в 2,5 раза больше, чем годом ранее (\$ 61 млрд.). При этом максимальный отток капитала пришелся на последний квартал 2014 г. – \$ 72,9 млрд против \$ 16,9 млрд в IV квартале 2013 г. [4]. «Покинувшие страну капиталы оседают в банках западных стран, которые ... пускают их в оборот, в частности, инвестируя в свою экономику и помогая ей развиваться. Россия же убеждает инвесторов тех же стран инвестировать в российскую экономику. Между тем устойчивый и быстрый экономический рост (особенно в крупной стране) может быть обеспечен в значительной степени за счет собственных инвестиций, а одним из факторов привлечения иностран-

* Кириченко Ирина Алексеевна, к.э.н., доцент, руководитель Центра инвестиционной политики и инноваций ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» (ИМЭИ); Наумов Сергей Николаевич, к.э.н., доцент, зав. сектором государственных инвестиций, ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» (ИМЭИ); Смирнов Александр Владимирович, к.э.н., доцент, заместитель руководителя Центра инвестиционной политики и инноваций, ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» (ИМЭИ).

ных инвестиций часто является высокий уровень собственных инвестиций/доли ВВП, идущей на инвестиции» [5]. В этом аспекте ожидаемое в ближайшие годы падение объемов инвестиций в российскую экономику, очевидно, будет сопряжено с сокращением иностранных инвестиций, и в первую очередь ПИИ.

Что касается динамики ПИИ в экономику России в период 2010-2013 гг., то ее можно оценить в основном положительно. На протяжении этих и предшествующих им лет Россия стабильно входила в число лидеров по притоку ПИИ. Результатом предпринятых усилий в области улучшения инвестиционного климата являются показатели инвестиционного процесса.

По данным Банка России, из наиболее крупных стран-инвесторов на долю Кипра на конец 2013 г приходилось 11,7% совокупного сальдо ПИИ в Россию (см. рисунок 1), а по итогам первого полугодия 2014 г – 30,7%, на Нидерланды – соответственно 8,1 и 13,7%, на Люксембург – 16,5 и 4,0%, Великобританию – 26,8 и 4,1%. На долю стран-участников СНГ в 2013 г. приходилось немногим более 1% общего сальдо ПИИ в Россию, а за первое полугодие 2014 г. – чуть более 0,5%. Львиную долю ПИИ, привлеченных в Россию из стран СНГ, составляют инвестиции из Казахстана.

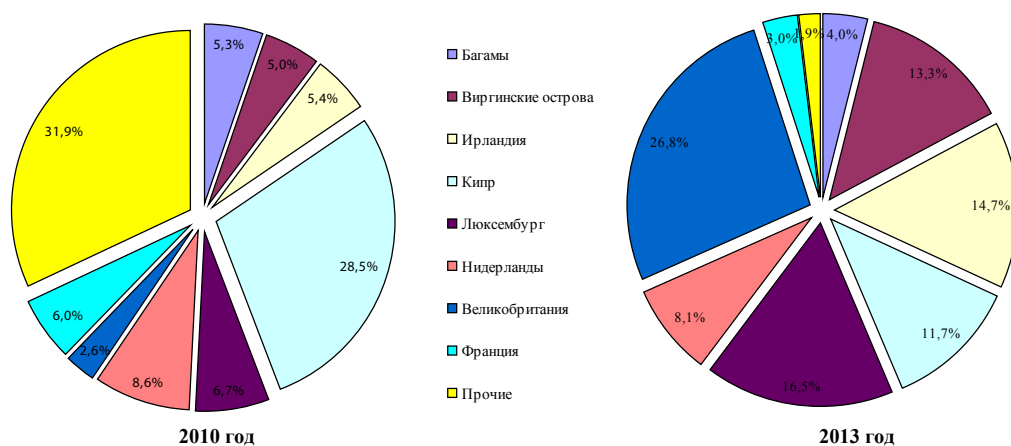


Рис. 1. Структура прямых иностранных инвестиций по странам-инвесторам

По сравнению с первым полугодием 2013 г. за аналогичный период 2014 г. сальдо ПИИ сократилось вдвое (соответственно 47,4 млрд. долларов и 23,8 млрд. долларов). При этом по большинству стран-инвесторов наблюдается либо снижение объемов ПИИ в Россию, либо их отток.

Следует отметить две негативные особенности ПИИ в Россию: офшорное происхождение существенной доли поступающих в Россию ПИИ и крайне неравномерное распределение ПИИ между субъектами Российской Федерации. Офшорная природа значительной части притока ПИИ в Россию подчеркивается в Докладе о мировых инвестициях, подготовленном ЮНЕСКО в 2013 году. Россия рассматривается в качестве примера так называемого «круговорота капитала» (round-tripping) [6]. ПИИ, поступающие из таких зарубежных территорий как Кипр или Британские Виргинские острова, на самом деле имеют российское происхождение. Это подтверждается, в частности, тем, что эти офшорные территории одновременно входят в число крупнейших инвесторов в российскую экономику и в число крупнейших реципиентов российских инвестиций.

Анализ динамики ПИИ по видам экономической деятельности в 2010-2013 гг. на основе данных Банка России свидетельствует, что за этот период по большинству видов экономической деятельности проблематично выявить однозначную тенденцию: значительный рост в конкретном году сменяется снижением либо стагнацией в следующем году. Как показывает практика, отечественная экономика не способна регулярно генерировать в большем объеме качественные инвестиционные проекты, которые были бы интересны иностранным инвесторам; они появляются от случая к случаю. При этом следует особо подчеркнуть высокую волатильность ПИИ в Россию. Для иностранных инвесторов любой проект в России связан с повышенным риском.

На практике инвесторы готовы принять такой риск либо в случае особо выдающегося проекта, либо в случае предоставления личных гарантий первых лиц региона или даже страны [7].

Для исследования динамики ПИИ в Россию за 2010–2013 гг. особый интерес представляет анализ их сальдо в разрезе видов экономической деятельности, представляющее собой разность между объемами привлеченных и погашенных инвестиций за соответствующий период. Этот показатель позволяет более объективно оценить реальную динамику ПИИ, представляя собой своего рода баланс их поступления с учетом их погашения и вывода из страны. Таким образом, его использование позволяет более объективно оценить вклад ПИИ в динамику экономики в целом, а также в разрезе ее секторов и регионов.

В целом по экономике сальдо ПИИ увеличилось в 2013 г. на 63,7% по сравнению с 2010 г. при среднегодовом темпе прироста 17,9%; при этом поступление ПИИ в экономику России за этот период увеличилось на 36,9% при среднегодовом темпе прироста 11,0%. Более быстрое увеличение сальдо ПИИ по сравнению с темпами прироста их поступления в экономику свидетельствует о тенденции к накоплению ПИИ в экономике России.

В таблице 1 приведены данные Банка России, отражающие сальдо прямых инвестиций в Россию за 2010–2013 гг. и первое полугодие 2014 г. по основным видам экономической деятельности. В настоящей статье мы умышленно не останавливаемся на сдвигах в темпах и структуре ПИИ в Россию в первом полугодии 2014 г., поскольку в этот период только начинают формироваться новые тенденции в этих процессах, связанные с наращиванием экономических санкций по отношению России со стороны США, Евросоюза и ряда других стран в связи с эскалацией вооруженного конфликта на Юго-Востоке Украины, резким падением мировых цен на энергоносители, девальвацией российского рубля по отношению к ведущим мировым валютам, а также активизацией внешнеэкономических связей с государствами АТР. Этот анализ мы предполагаем провести в специальной статье.

Таблица 1.

**Сальдо прямых инвестиций в Россию за 2010–2013 гг. и первое полугодие 2014 г.
по основным видам экономической деятельности, млн. долл. США**

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 1 п. 2014 |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| всего, в том числе: | 43 169 | 55 084 | 50 588 | 70 654 | 23 795 |
| добыча полезных ископаемых | 3 759 | 4 549 | 4 808 | 7 674 | 5 551 |
| обрабатывающие производства | 9 843 | 8 348 | 6 385 | 16 494 | 2 050 |
| оптовая и розничная торговля; ремонт | 5 480 | 18 096 | 13 241 | 20 542 | 5 069 |
| финансовая деятельность | 7 661 | 9 338 | 14 983 | 14 456 | 5 565 |
| операции с недвижимым имуществом | 7 198 | 2 276 | 1 520 | 1 382 | 426 |
| предоставление прочих услуг | 2 838 | 2 576 | 4 091 | 3 053 | 1 295 |
| прочие | 6 390 | 9 901 | 5 560 | 7 053 | 3 840 |

Источник: Банк России

Как видно из таблицы 1 и рисунка 2, в структуре сальдо ПИИ в российскую экономику за период 2010–2013 гг. произошли некоторые изменения. Несколько выросли доли обрабатывающих производств (с 22,8 до 23,3%), сельского и лесного хозяйств и рыболовства (с 0,7 до 0,9%), более значительно увеличились доли добычи полезных ископаемых (с 8,7 до 10,9%), особенно топливно-энергетических (с 4,1 до 10,1%), строительства (с 0,9 до 4,1%), оптовой и розничной торговли (с 12,7 до 29,1%), финансовой деятельности и страхования (с 17,7 до 20,5%). Одновременно наблюдается снижение в структуре сальдо ПИИ таких секторов как добыча полезных ископае-

мых, кроме топливно-энергетических (с 4,6 до 0,8%) целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность (с 0,8 до 0,1%) производство транспортных средств и оборудования (с 3,6 до 1,2%) и особенно – научные исследования и разработки – с 8,4 до 0,1%.

В 2013 г. наибольший удельный вес в структуре сальдо ПИИ занимают добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (10,1%), производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (29,3%), оптовая и розничная торговля (29,1%), финансовая деятельность и страхование (20,5%). В совокупности на долю этих секторов приходится 89% сальдо ПИИ, причем «вклад» двух последних составляет около половины совокупного сальдо ПИИ. Бурный рост ПИИ в эти сектора в значительной степени объясняется вступлением России в ВТО, активизацией работ по созданию в Москве Международного финансового центра и приходом на российский финансовый рынок крупных международных финансовых институтов и иностранных стратегических инвесторов.

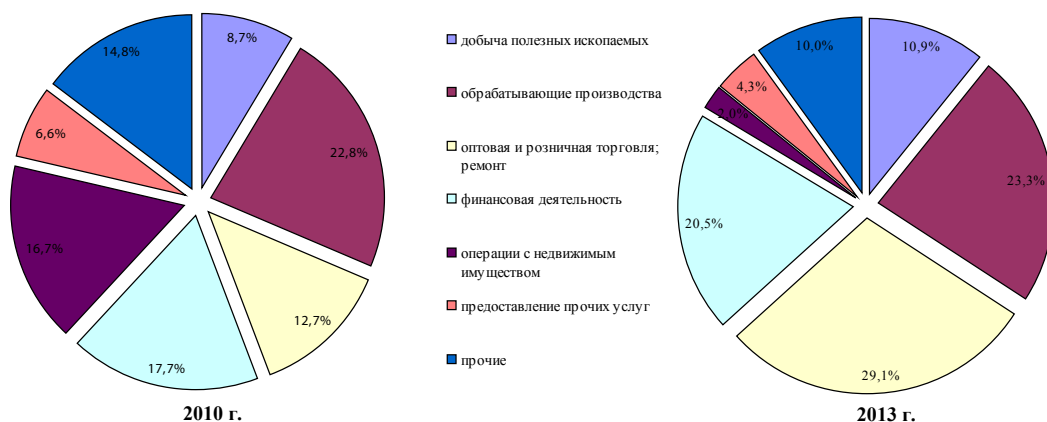


Рис. 2. Структура прямых иностранных инвестиций (сальдо) по видам экономической деятельности

При значительной доле ПИИ в добычу полезных ископаемых (см. рисунок 2), следует отметить более чем двукратное увеличение удельного веса добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (с 4,1% в 2010 г. до 10,1% в 2013 г.), обеспечивающей существенную долю экспортной выручки и являющейся одним из главных источников пополнения доходной части бюджета.

На рисунке 3 показан вектор структурных сдвигов в сальдо ПИИ в 2010-2013 гг.

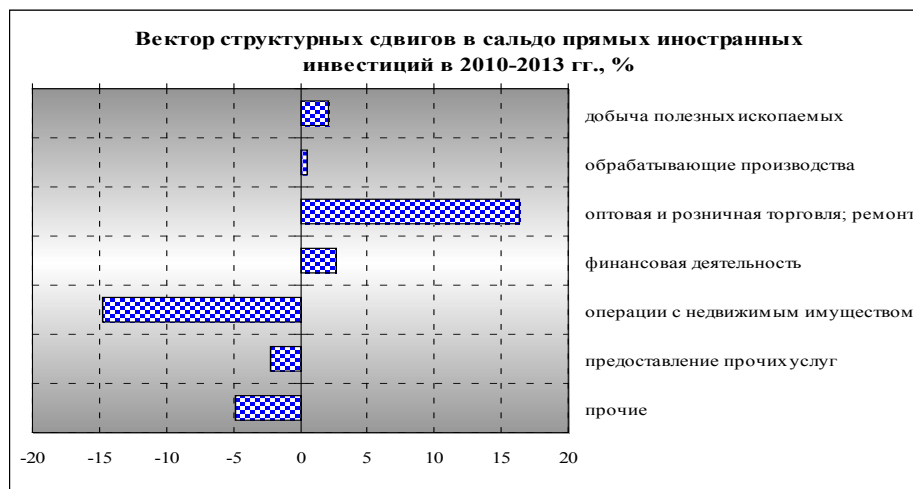


Рис. 3. Вектор структурных сдвигов в сальдо прямых иностранных инвестиций в 2010-2013 гг., %

Следует отметить относительно незначительный удельный вес производств, являющихся проводниками инноваций – производство машин и оборудования (0,7%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (1,2%), производство транспортных средств и оборудования (1,2%), производство резиновых и пластмассовых изделий (0,4%), производство прочих неметаллических минеральных продуктов (0,8%). Всего на долю этих производств приходилось в 2013 г. немногим более 3% общего сальдо ПИИ.

Настораживает и практическое сворачивание ПИИ в деятельность в области аренды и лизинга, которая могла бы сыграть существенную роль в решении проблем модернизации производства и ускорения темпов экономического роста.

И, наконец, необходимо отметить проблему привлечения ПИИ в области, формирующие фундамент продовольственной безопасности страны и устойчивого развития экономики в перспективе: несмотря на абсолютный рост ПИИ в сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство, а также здравоохранение и предоставление социальных услуг доля этих отраслей в общем объеме ПИИ остается крайне незначительной – соответственно 0,9 и 0,5%, сальдо ПИИ в научные исследования и разработки уменьшилось более чем в 48 раз по сравнению с 2010 г. и составляет около 0,1% совокупного сальдо ПИИ, а ПИИ в образование вообще близки к нулю.

Наиболее привлекательными для иностранных инвестиций представляются в первую очередь сырьевые отрасли, а также сфера услуг. За последние годы в этом отношении следует выделить торговлю, прежде всего благодаря активности международных операторов розничных сетей (Ашан, Спар, Метро, ИКЕА, REWE).

Примерно на аналогичном уровне находится финансовый сектор: стремление международных банковских групп утвердиться на российском рынке обусловлено тем, что после вступления России в ВТО эта отрасль стала более доступной.

Другие виды экономической деятельности, привлекающие существенные объемы ПИИ, – операции с недвижимостью, информация и связь, строительство, энергетика и газ.

Отрасли с высокой добавленной стоимостью, – производство машин, электронного оборудования, здравоохранение и т.п., – в настоящее время не входят в число приоритетных для ПИИ, но производство транспортного оборудования, вероятно, в ближайшие годы получит благодаря новой правительственной политике. Перемена позиции российских властей по этому вопросу была вызвана трудностями главного российского производителя автомобилей, которые усугубил кризис 2009 г. Соглашение, подписанное в 2012 г. между Рено-Ниссан и АвтоВАЗом, стало конкретным результатом нового правительственного курса. Некоторые местные власти также имеют возможность привлекать иностранных автопроизводителей, используя свою свободу действий. Так, в Калужской области удалось создать автомобильный кластер, в который вошли Volkswagen, PSA Peugeot Citroen и Mitsubishi, а также ряд западных производителей оборудования. Это начало диверсификации в регионе отодвинуло на четвертое место по объему ПИИ добывающую промышленность, а также металлургическую и металлообрабатывающую отрасли. Их доля в общем объеме ПИИ снизилась вдвое в середине 2000-х гг. Вторая причина такого развития событий – жесткая позиция государственной власти в отношении иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор, о чем свидетельствует закон 2008 г. об отраслях стратегического значения. Соглашение между Роснефтью и ВР, заключенное в октябре 2012 г. по поводу российского филиала ТНК-ВР, свидетельствует о том, что подход властей становится более гибким.

Анализ привлечения ПИИ в разрезе субъектов Российской Федерации показывает, что по итогам 2013 г. наибольшая доля поступления ПИИ пришла на Центральный Федеральный округ – 62,2%; в котором выделяются Москва (55,55%) и Московская область (3,3%). В Северо-Западном Федеральном округе следует отметить Санкт-Петербург (6,7%) и Ленинградскую область (1,9%). Необходимо особо выделить Красноярский край, Сахалинскую и Тюменскую области, на долю которых приходилось соответственно 5,9, 2,3 и 6,9% ПИИ, привлеченных в российскую экономику в 2013 г.

Таблица 2.

**Сальдо прямых инвестиций в Россию по федеральным округам
в 2011–2013 гг. и первом полугодии 2014 г., млн. долл. США**

| | 2011 | 2012 | 2013 | 1 п. 2014 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|-----------|
| Российская Федерация | 55 084 | 50 588 | 70 654 | 23 795 |
| Центральный федеральный округ | 43 350 | 37 935 | 43 083 | 11 828 |
| Северо-Западный федеральный округ | 5 176 | 7 233 | 7 950 | -105 |
| Южный федеральный округ | 512 | 14 | 335 | 172 |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 101 | -48 | 19 | 26 |
| Приволжский федеральный округ | -609 | 918 | 1 709 | 1 062 |
| Уральский федеральный округ | 3 060 | 7 854 | 10 950 | 6 588 |
| Сибирский федеральный округ | 1 510 | -4 970 | 2 310 | 1 099 |
| Дальневосточный федеральный округ | 950 | 564 | 1 981 | 2 410 |

Источник: Банк России

В структуре сальдо ПИИ в Россию за 2013 год (см. таблицу 2) наибольшая доля также пришлась на Центральный Федеральный округ – 61%; на Москву соответственно 56,0%, Московскую область – 1,2%, Санкт-Петербург – 9,1%, Ленинградскую область – 0,8%, Красноярский край – 1,4%, Сахалинскую область – 3,4%, Тюменскую область – 15,0% общего сальдо ПИИ в экономику России в 2013 г.

В региональном аспекте ключевую роль в привлечении ПИИ в экономику играют следующие факторы:

- обеспеченность региона природными ресурсами (Сахалинская, Архангельская и Тюменская области, Республика Коми),
- его географическое положение (Москва, Калужская и Владимирская и Ленинградская области, Приморский край);
- разумная политика региональных властей в области формирования благоприятного инвестиционного климата, прорывного развития инфраструктуры и создания работающих институтов (Москва, Татарстан, Приморский край, Калужская область) [8].

На основе анализа статистики Банка России в части ПИИ по видам экономической деятельности в 2010-2013 гг. можно сделать следующие заключения:

- В целом по экономике и по отдельным видам экономической деятельности в течение рассматриваемого периода имели место значительные колебания по годам как в направлении резкого роста, так и существенные падения объемов привлекаемых ПИИ. В целом за этот период общий объем поступления ПИИ вырос на 36,9% в 2013 г. по сравнению с 2010 г., сальдо ПИИ – на 63,7%.. Среднегодовой темп прироста ПИИ составил 11%, сальдо ПИИ – 17,9%.
- В структуре ПИИ в Россию абсолютно преобладают инвестиции в виды экономической деятельности с невысокой добавленной стоимостью – добывающие отрасли, отрасли низкого технологического передела и обслуживающие отрасли, не производящие материального продукта, но приносящие быстрый спекулятивный доход (торговля, финансовая деятельность).
- В структуре сальдо ПИИ основная доля приходится на добычу топливно-энергетических полезных ископаемых, производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, оптовую и розничную торговлю, финансовую деятельность и страхование. В совокупности на долю этих секторов приходится 89% сальдо ПИИ

- При значительной доле ПИИ в добычу полезных ископаемых имеет место двукратное увеличение удельного веса добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (10,1% в 2013 г.).
- Доля ПИИ в обрабатывающие производства увеличилась с 22,8% в 2010 г. до 23,3% в 2013 г.
- В структуре ПИИ в обрабатывающие производства наибольший удельный вес приходится на производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов.
- Относительно незначителен удельный вес производств, являющихся проводниками инноваций производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования и т.п.. Всего на долю этих производств приходится немногим более 3% общего сальдо ПИИ.
- Наблюдается негативная тенденция к сворачиванию ПИИ в деятельность в области аренды и лизинга, которая могла бы сыграть существенную роль в решении проблем модернизации производства и дать мощный импульс ускорению темпов экономического роста.
- Крайне незначительны ПИИ в области, формирующие фундамент продовольственной безопасности страны и устойчивого развития экономики в перспективе сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство, здравоохранение и предоставление социальных услуг, научные исследования и разработки, а ПИИ в образование вообще ничтожны.
- При сложившихся темпах и структуре привлечения ПИИ представляется невозможным успешное решение задач модернизации экономики, обеспечения национальной безопасности и устойчивого развития страны.

При этом следует отдавать себе отчет, что привлечение иностранных инвестиций – это своего рода улица с двусторонним движением: эти процессы имеют не только осязаемые плюсы, но и определенные минусы, которые могут проявиться далеко не сразу. Поэтому при принятии соответствующих решений важно в максимально возможной степени сопоставлять первые со вторыми. В первую очередь, необходимо учитывать многолетний опыт либерализации финансовых рынков и, в частности, открытия рынка капиталов. «Свободное перемещение через границы государств больших денежных масс в условиях нерегулируемых финансовых рынков представляет серьезную угрозу для экономической, финансовой и валютной стабильности. Отмена или существенное ослабление регулирования финансовых рынков были болезненным испытанием даже для высокоразвитых промышленных стран, располагавших опытной системой финансовых институтов, твердой валютой и сильной рыночной экономикой. Для развивающихся же стран и стран, вступающих на путь перехода к рыночной экономике, быстрое, не подготовленное тщательное открытие – даже неполное – финансовых рынков приводило слишком часто к глубоко пагубным последствиям» [9].

При выработке общенациональной политики в области привлечения иностранных инвестиций в экономику представляется принципиально важным проведение оценки их мультипликативных эффектов в среднесрочной и долгосрочной перспективах. В качестве критериев оценки макроэкономической эффективности принимаются прирост ВВП, прирост выпуска продукции в смежных отраслях, прирост доходов консолидированного бюджета, создание дополнительных рабочих мест.

Анализ современных методик оценки эффективности прямых иностранных инвестиций в российскую экономику выполненный ФБНУ «Институт макроэкономических исследований» в 2014 году, показывает, что оптимальным инструментом для решения таких задач как оценка влияния роста инвестиций, в том числе ПИИ на макроэкономические параметры, является многосекторная матричная модель экономики «Затраты – выпуск».

Список литературы.

- [1] США в качестве санкций откажутся от новых инвестиций в Россию. <http://www.finmarket.ru/database/news/3704138> (Дата обращения: 27.01.2015).

-
- [2] Объем прямых инвестиций Китая в российскую экономику вырастет в 7 раз к 2020 году. <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/press/news/2014051617> (Дата обращения: 27.01.2015).
- [3] Путин назвал сумму инвестиций в газовый проект с Китаем. <http://lenta.ru/news/2014/05/21/investment/> (Дата обращения: 27.01.2015).
- [4] Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2005 – 2014 годах. По данным платежного баланса Российской Федерации, по методологии РПБ6. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm (Дата обращения: 27.01.2015).
- [5] С.А. Тангян. Неолиберальная глобализация. Кризис капитализма или глобализация планеты? М.: Современная экономика и право, 2004. С. 57.
- [6] World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development // UNCTAD, 2013. P.16, P.65.
- [7] Прямые иностранные инвестиции в России: региональный аспект. Аналитический обзор. Октябрь 2013 года. – М.: «Национальное Рейтинговое Агентство», 2013.
- [8] Прямые иностранные инвестиции в России: региональный аспект. Аналитический обзор. Октябрь 2013 года. – М.: «Национальное Рейтинговое Агентство», 2013.
- [9] С.А. Тангян. Неолиберальная глобализация. Кризис капитализма или глобализация планеты? М.: Современная экономика и право, 2004. С. 63.

МОДУЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР АДАПТАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы функционирования крупных корпорационных объединений в российской экономике. В качестве их альтернативы предлагаются модульные формы организации бизнеса. Уточняется их современное понимание, обсуждается специфика гибридной формы контрактации, сочетающей в себе рыночный, совещательный и иерархический способы координации деятельности. Анализируются сильные и слабые стороны модульных форм, возможности их трансформации. Проводится исследование зарубежного опыта построения модульных структур, обсуждаются последствия их использования для развития компаний.*

В стратегически важных отраслях российской экономики выбор организационной структуры осуществляется в пользу крупных интегрированных корпоративных образований. Например, в машиностроительном секторе России создаются холдинговые компании, контролирующие предприятия высокотехнологичных подотраслей: Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК), Объединенная судостроительная корпорация (ОСК), Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК), «Алмаз-Антей» и др.

Головные холдинги создаются либо в форме открытого акционерного общества, в котором государству принадлежит контрольный пакет акций (ОДК, ОАК, ОСК), или в форме государственных корпораций – не имеющих членства некоммерческих организаций, учрежденных РФ на основе имущественного вноса для осуществления специальных общественно значимых функций (Ростехнологии, Росатом).

При этом некоторые государственные корпорации являются материнскими компаниями холдингов в форме акционерных обществ. Так, ГК «Ростехнологии» владеет 100% акций ОАО ОПК «Оборонпром», которое владеет 100% акций головных холдинговых компаний двигателестроения (ОАО «Управляющая компания «Объединенная двигателестроительная корпорация») и вертолетостроения (ОАО «Вертолеты России»).

Корпоративные структуры, выступающие локомотивами развития экономик многих зарубежных стран, имеют следующие преимущества:

- расширение возможностей финансирования данных структур за счет массивов государственных инвестиций;
- экономия издержек за счет объединения предприятий и сокращения дублирующих функций;
- создание развитой и отлаженной системы кооперационных связей между входящими в состав таких образований предприятиями;
- сосредоточение на ведущих направлениях развития для занятия центральных позиций на соответствующих рынках.

К недостаткам крупных интегрированных образований можно отнести:

- существенный рост управленческих затрат;

* Комарова Ирина Павловна, к.э.н., доцент кафедры экономической теории РЭУ имени Г.В. Плеханова. Работа подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, грант № 15-06-02171 А.

- снижение скорости и информационной обеспеченности принятия управленческих решений;
- распыление части бюджетных средств вследствие длинной цепочки владения, где с каждым уровнем уменьшается объем средств, который передается конечному исполнителю.

Так, например, в 2009 – 2011 годах ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей», заключив подрядные договоры с ФГУП «Госкорпорация по ОрВД» на выполнение мероприятий ФЦП «Модернизация ЕС ОрВД» передал выполнение указанных работ по субподрядным договорам другим организациям. По данным Счетной палаты, по некоторым государственным контрактам количество соисполнителей доходило до 5 организаций. Так, при разработке проектно-сметной документации соисполнителями Концерна являлись: ФГУП «Государственный научно-исследовательский институт аэронавигации», ОАО «Московский научно-исследовательский институт приборной автоматики», которые привлекали других контрагентов – ОАО «Лианозовский электромеханический завод», ОАО «Ордена Трудового Красного Знамени Всероссийский научно-исследовательский институт радиоаппаратуры», ООО «Новые информационные технологии в авиации», ФГУП «Научно-исследовательский институт «Азимут» [5].

Возрастание рисков оппортунистического поведения.

Коррупционные разоблачения «Оборонсервиса», «Ростеха», «Российских космических систем» и ряда других корпораций свидетельствуют о масштабности данной проблемы для российской экономики.

Все это является серьезным институциональным барьером для создания и внедрения инноваций, препятствием на пути не только опережающего, но и догоняющего технологического развития.

В настоящее время многие российские мегакорпорации характеризуется относительно низкой эффективностью хозяйственной деятельности (Табл. 1).

Таблица 1

Показатели операционной рентабельности (%) российских корпораций по данным консолидированной отчетности за 2008-2013 гг.

| Корпорация | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|--------|--------|------|------|-------|-------|
| ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» (ОДК) | 3,2 | 3,2 | 1,2 | 1,1 | 3,7 | 2 |
| ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК) | - 0,02 | - 0,15 | 0,08 | 0 | 0 | 0,01 |
| ОАО «Концерн ПВО «Алмаз Антей»» | 2,74 | 1,19 | 6,91 | 4,89 | -0,01 | 10,65 |

Источник: составлено на основе данных консолидированной отчетности ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация» <http://www.uk-odk.ru/rus>, консолидированной отчетности ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАК), годовой отчетности ОАО «Концерн ПВО «Алмаз Антей»»

Одной из причин отставания российских высокотехнологичных корпораций от западных конкурентов является неэффективная форма организационного строения создаваемых мегакорпораций.

Большинство современных российских государственных корпораций имеют строение, характерное для организации бизнеса в странах-лидерах мировой экономики в 60-70-ые годы прошлого века, когда наблюдался бум вертикальных слияний и поглощений. В настоящее время в этих странах произошло существенное изменение принципов организации интеграции.

В связи с этим возникает вопрос о возможности использования альтернативных структур координации, в частности, модульной структуры.

По мнению Р. Дафта, «модульная структура выносит концепцию горизонтальной координации и сотрудничества за рамки традиционной организации. При модульной структуре фирма передает многие или большую часть направлений работы самостоятельным компаниям и координирует их деятельность из небольшой штаб-квартиры. Вместо того чтобы находиться под одной крышей или осуществляться силами одной организации, все расчеты, проектирование, производство, маркетинг и сбыт могут быть переданы по аутсорсингу независимым компаниям, с помощью информационных технологий, связанным с головным офисом... В модульной структуре традиционную вертикальную иерархию заменяет стиль свободного рынка» [1, с. 133].

В настоящее время под модульной структурой понимается кооперационное объединение формально независимых компаний, центром которого выступает головная компания – компания-интегратор. Модульная структура использует внешние по отношению к компании ресурсы для расширения своих возможностей и усиления своих рыночных позиций. Ее доминирующее положение достигается не за счет владельческого контроля (участия в капитале партнеров), а за счет того или иного вида монополии. Эта монополия может быть, как естественной (владение каким-либо редким ресурсом), так и искусственной (вложение компаний-партнеров в специфические активы).

Модульную форму можно представить в виде центра, окруженного сетью компаний, связанных между собой долгосрочными контрактами (Рис.1) [2, с. 15].

К модульной форме организации бизнеса можно отнести:

- компании, связанные отношениями коммерческой концессии;
- компании, связанные эксклюзивными дилерскими контрактами;
- компании, связанные монополией компании-интегратора на дефицитный ресурс;
- компании, связанные вложениями в специфические активы в связи с работой над совместным проектом.

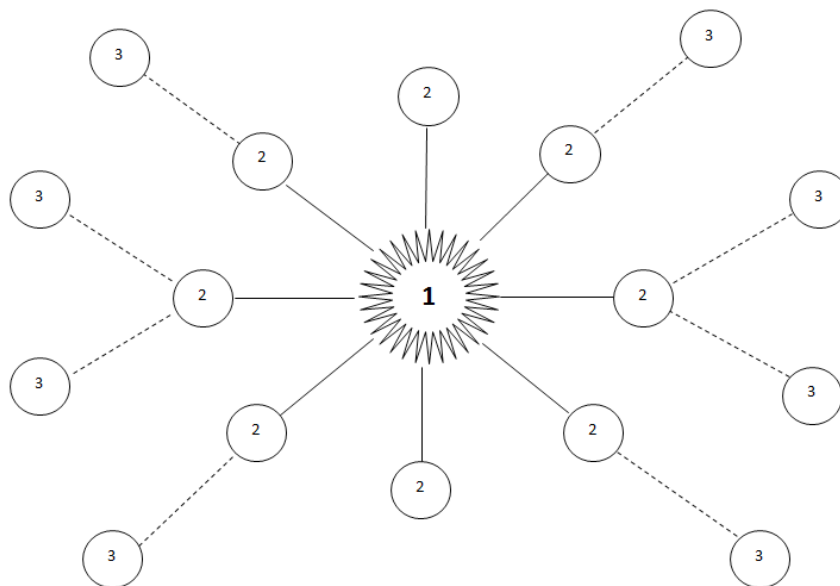


Рис. 1. Модульная форма

1 – компания интегратор, 2 – компании партнеры, 3 – компании субподрядчики

В модульной структуре головная организация контролирует процессы, которые трудно воспроизвести другим, и перепоручает другие виды деятельности – сохраняя за собой право контроля и принятия решений – подрядчикам, наделенным правом использования собствен-

ных ресурсов (материальных и интеллектуальных). В отличие от классического аутсорсинга, модульная форма ведения бизнеса предполагает, что организации-партнеры разрабатывают, производят и поставляют полуфабрикаты, комплектующие, готовые узлы и пр. модули, изготовленные специально для конкретного проекта.

Поскольку подрядчики в рамках конкретных проектов вынуждены осуществлять вложения в специфические активы, высока их заинтересованность в долгосрочности контрактных отношений. Это обуславливает наличие гибридной формы контрактации между компанией-интегратором и подрядчиками, сочетающей в себе рыночный, совещательный и иерархический (явно преобладающий в данном случае) способы координации деятельности.

Использование модульных форм имеет смысл только тогда, когда компания-интегратор обладает значимыми компетенциями, позволяющими ей осуществлять контроль над своими партнерами.

На основе вышесказанного к сильным сторонам модульной структуры организации бизнеса можно отнести:

- широкие возможности привлечения внешних ресурсов для развития компании;
- высокую гибкость организации, ускоряющую ее реакцию на изменение рыночной среды;
- повышение качества конечной продукции за счет синергетического эффекта;
- возможности использования производственных мощностей партнеров для наращивания или создания нового производства;
- экономию временных затрат за счет высокой скорости выполнения работ компаниями-субподрядчиками;
- сокращение административных расходов.

Модульная структура организации бизнеса не лишена и слабых сторон, в числе которых:

- ограниченность контроля над процессами, выходящими за пределы фирмы-интегратора;
- рост временных затрат, обусловленных необходимостью установления и поддержания доверительных отношений между центральной компанией и ее партнерами. Так, например, генеральный директор интернет-провайдера Jumo, с начала своей работы использующий модульную структуру, сообщает, что 25% своего времени проводит в переговорах с партнерами [3, с. 87].
- риск оппортунистического поведения фирм-партнеров, невыполнения ими взятых на себя обязательств, выхода из бизнеса.

В одних случаях компаниям, использующим модульную структуру организации, удается достичь преобладания сильных сторон над слабыми, в других – наоборот.

Рассмотрим два примера компаний, использующих модульную форму с целью усиления своей рыночной позиции и достигших прямо противоположных результатов:

1. В конце 1980-х годов Тойота, численность занятых которой превышала 65 тыс. человек, производила 4,5 млн автомобилей, имея кооперационные связи более чем с 200 поставщиками. Поставщики Тойоты предоставляли сложные компоненты, самостоятельно разрабатывая их исключительно для моделей Тойоты. Компания строила долгосрочные, тесные отношения с поставщиками, ставя во главу угла обмен информацией, разделение издержек и активное консультирование своих поставщиков. Решение проблемы оппортунистического поведения было достигнуто за счет «политики двух поставщиков»: каждый компонент, не производимый внутри компании, должен поставляться, по крайней мере, двумя поставщиками. С одной стороны, компания гарантирует поставщикам поставку деталей в течение всего времени производства определенной модели Тойоты, снижая их риски вложения в специфические активы. С другой стороны, снижает риск вымогательства со стороны партнера, имея возможность выбора из двух поставщиков. В качестве стимула для их качественной работы выступает заказ на эти компоненты для следующей модели.

Компания «Тойота», являясь одним из крупнейших игроков мирового рынка автопрома на протяжении нескольких десятков лет, доказала эффективность данной формы организации.

2. Оценить на себе в полной мере слабые стороны модульной структуры пришлось мировой корпорации Boeing. Ведущая мировая авиакосмическая корпорация, имеющая более 3500 поставщиков в 70 странах мира, в проекте 787 вынесла за пределы страны производство сложных комплектующих, оставив за собой лишь финальную сборку. Если до этого компания для создания нового самолета привлекала огромные инвестиции для проектирования и строительства завода с полным производственным циклом, то теперь эта задача была делегирована поставщикам частей и компонентов. К разработке новых продуктов компания привлекала самостоятельные проектные компании. Над созданием 787 работал весь мир: заднюю часть фюзеляжа делала компания из Далласа Vought Aircraft Industries Inc., среднюю – S.C. Alenia Aeronautica из Италии, три японских компании: Fuji, Kawasaki и Mitsubishi работали над производством крыльев самолета, за носовую часть отвечала ранее принадлежавшая Boeing компания Spirit Aerosystems Inc. из Торонто. Осознать последствия данного подхода компания Boeing смогла только после представления первого самолета, который за неимением нужных креплений был собран с помощью временных скоб. В некоторых случаях имелись крепежные детали, однако они не были снабжены необходимыми инструкциями. Кроме того, после сборки первых шести экземпляров лайнера выяснилось, что вес самолетов существенно превышает ранее заявленный, иными словами не соответствует первоначальным характеристикам.

Делая ставку на активное сотрудничество с подрядчиками, Boeing рассчитывал ускорить производственный процесс, однако в действительности вышло с точностью наоборот. Полет Boeing 787, запланированный на конец августа 2007 года, был отменен в связи с неготовностью самолета. Поставки необходимых для лайнера деталей задерживались, производство самих деталей существенно отставало от графика.

В интервью журналу Aviation Week & Space Technology Дэвид Хесс, глава компании-поставщика компонентов для Boeing 787, назвал следующие причины задержек: чересчур амбициозный график разработки и сбои в логистической цепочке, которые стали возникать после того, как Boeing попытался ускорить производство первого борта с той целью, чтобы он был готов к дате широко разрекламированной выкатки, символизирующей индекс 787 – седьмой месяц, восьмое число, седьмой год [4].

Следствием нарушения логистической цепочки стало нарушение контрактных обязательств Boeing с его заказчиками. Так, например, первая поставка самолетов Boeing 787 Dreamliner стартовому заказчику – японской авиакомпания All Nippon Airways (ANA) отодвинулась на середину первого квартала 2011 года, с ранее планировавшегося срока – четвертый квартал 2010г.

Невозможность выполнения взятых на себя обязательств в срок привела к панической реакции компании, и вместо заранее оговоренной передачи комплектующих партнерам, отвечающим за сборку, Boeing принял решение о сборке всех секций самостоятельно, что привело еще к большему хаосу [4].

Следствием передачи на аутсорсинг инженерных решений стало нарушение логистической цепочки и сбои технологического процесса.

Какой вывод можно сделать из этих двух примеров?

Использование модульных форм видится возможным только тогда, когда компания-интегратор обладает значимыми компетенциями, позволяющими ей осуществлять контроль над своими партнерами, создавать и поддерживать тесные кооперационные связи, формировать отлаженную и полностью согласованную логистическую цепочку, сохраняя при этом за собой стратегически важные направления деятельности.

Список литературы.

- [1] Дафт Ричард Л. Теория организации. Пер. с англ. под ред. Э.М. Короткова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

-
- [2] Е.В. Устюжанина, С.Г. Евсюков, А.Г. Петров. Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) их инновационного развития / Национальные интересы: приоритеты и безопасность. № 32 (221). 2013.
- [3] John A. Byrne, Management by Web, Business Week (August 28, 2000).
- [4] <http://www.ato.ru/content/787-y-vzglyad-iznutri>
- [5] Решение Коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 9 декабря 2011 года № 61К (828) «О результатах контрольного мероприятия «Проверка законности проведения конкурсов и заключения контрактов для государственных нужд, а также целевого и эффективного использования бюджетных средств, выделенных в рамках федеральных целевых программ «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года», «Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009-2015 годы)», «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)».

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

***Аннотация.** В статье рассматриваются изменения в приоритетных направлениях научно-технологического развития России в ответ на глобальные технологические вызовы и угрозы. Показано, как результаты Прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 г. используются в определении перспективных областей спроса на отечественные технологии и разработки, при подготовке технологических дорожных карт, находят отражение в технологических платформах и программах инновационного развития крупнейших российских компаний. Предложены направления совершенствования научно-технологического развития России.*

Экономический кризис в России, расширение экономических санкций способствовали трансформации государственной политики в сфере науки и технологий, корректировке масштабов и приоритетов финансирования научно-технологического развития. Становление национальной системы технологического прогнозирования с 2013 г. связано с указом Президента Российской Федерации № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. Ее появление обусловлено, с одной стороны, активизацией форсайт-проектов в стране, с другой – увеличением роли вызовов России. С целью их предотвращения необходима консолидация усилий всех участников инновационной системы страны.

В России с 2007 г. осуществлялись работы по долгосрочному прогнозированию научно-технологического развития. С каждым годом усложнялись задачи, решаемые разработчиками прогноза: от формирования на первом этапе перечня критических технологий, детального описания глобальных трендов, вызовов и технологий, которые были бы ответом на эти вызовы, до необходимости (на текущем этапе) выстраивания единой системы технологического прогнозирования. Итогом стала разработка долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 г., а затем его актуализация и утверждение Прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (ДПНТР).

На основе посланий президента Федеральному собранию, планов деятельности правительства и отдельных министерств, системы стратегических и программных документов в ДПНТР были выделены: а) ключевые социально-экономические задачи (в общей сложности 80); б) продукты и услуги, которые в наибольшей степени нацелены на их решение (оценивались по потенциальному вкладу в валовой продукт); в) направления науки и технологий, развитие которых будет способствовать производству соответствующих товаров и услуг. ДПНТР сформирован в разрезе шести приоритетных направлений развития в сфере науки, технологий и техники: информационно-телекоммуникационные системы; науки о жизни (биотехнологии, медицина и здравоохранение); новые материалы и нанотехнологии; транспортные и космические системы; рациональное природопользование; энергетика и энергоэффективность. По каждому из указанных направлений выделены глобальные вызовы, угрозы и окна возможностей для России; определены инновационные рынки и перспективные области спроса на отечественные инновацион-

* Кумакова Светлана Васильевна, к.э.н., доцент Поволжского института управления им. П.А. Столыпина (филиал РАНХиГС при Президенте РФ).

ные технологии и разработки, а также дана оценка их уровня в сравнении с мировыми лидерами.

ДПНТР разрабатывается на регулярной основе в форме комплексных исследовательских проектов. Третий (нынешний) цикл прогноза предполагает реализацию 15 проектов. В прогнозе определены глобальные вызовы и тренды, перспективные рынки и направления исследований по приоритетным направлениям развития науки и технологий, которые могут быть полезны компаниям. С опорой на этот документ участники национальной инновационной системы могут сверять и уточнять приоритеты для своих стратегических программ развития, в том числе прописанные в документах федерального значения, например, в государственных программах.

Результаты прогноза согласованы ключевыми министерствами и ведомствами, Российской академией наук; включены в прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (утвержден Правительством Российской Федерации 25 марта 2013 г.) и государственную программу «Развитие науки и технологий» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р). Итоги прогноза были учтены при подготовке форсайтов и дорожных карт развития космической навигации, авиационной науки и технологий, судостроения, нефтехимии, биотехнологий и генной инженерии, производства композитных материалов и др. Они получили отражение в программах развития инновационных территориальных кластеров, стратегических программах исследований технологических платформ и программах инновационного развития ряда крупнейших российских компаний.

Прогноз формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, прогнозных и плановых документов среднесрочного характера. В систему технологического прогнозирования вовлечены ключевые министерства (в том числе Минобрнауки, Минпромторг, Минэкономразвития, Минтранс, Минкомсвязи, Минприроды, Минэнерго, Минздрав) и ведомства, институты развития, фонды поддержки научно-технической и инновационной деятельности, технологические платформы, инновационные территориальные кластеры, крупные российские компании, отраслевые центры научно-технологического прогнозирования, ведущие вузы и научные организации. Функционирование системы обеспечивает Межведомственная комиссия по технологическому прогнозированию президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России.

Целью создания единой системы долгосрочного прогнозирования, по словам директора Института статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета Высшей школы экономики (ИСИЭЗ) Л. Гохберга будет не развитие отдельных высокотехнологичных сфер, а масштабная модернизация традиционных отраслей экономики. Переход к ней подразумевает, во-первых, взаимосвязь прогнозных работ, проводимых в тех или иных секторах, регионах, разными компаниями и федеральными органами исполнительной власти; во-вторых – радикальное изменение требований к качеству прогнозов, с тем, чтобы они могли использоваться как доказательная аналитическая база для принятия стратегических решений [4].

По мнению заместителя директора департамента инновационного развития Министерства экономического развития России П. Рудник, перспективы практического использования результатов ДПНТР в формировании государственной политики в области науки и технологий в России представляются широкими: определение приоритетных направлений господдержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технологической модернизации производств; формирование тематики и объемов финансирования работ и проектов в сфере исследований и разработок, поддерживаемых в рамках государственных программ; проведение конкурсного отбора исполнителей научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, поддерживаемых в рамках госпрограмм; подготовка предложений по формированию бюджетных ассигнований федерального бюджета в части Федеральных целевых программ (ФЦП) и бюджетных инвестиций из федерального бюджета в объекты капитального строительства, не включенные в ФЦП.

Заведующий отделом научно-технического прогнозирования Форсайт-центра ИСИЭЗ Л. Чулок считает, что эффективность ДПНТР зависит от таких факторов, как: постоянство и систе-

матичность процесса сбора и обработки информации; вовлечение всех ключевых стейкхолдеров, а также изначальная нацеленность на интеграцию обсуждаемых в процессе форсайта идей в систему принятия решений. Именно эти принципы были заложены в основу ДПНТР и определили методологию формирования его прогнозных проектов и типов результатов. Последние включают: 1) глобальные вызовы научно-технологического и социально-экономического развития; 2) эффекты проявления этих вызовов и их влияние на Россию; 3) перечни инновационных рынков и перспективных продуктов; 4) ключевые характеристики этих рынков; 5) задачи исследований и разработок по приоритетным направлениям. Использование этих результатов позволило выявить ряд «внутренних» и «внешних» болевых точек инновационного процесса в России [4].

Для разработки применяемых на практике мер необходимо привлечь тех, кто их будет реализовывать: представителей бизнеса и чиновников. Эта мысль оказалась революционной для прогнозистов. Так на смену классическому прогнозированию пришел форсайт. По словам заведующего отделом научно-технологического прогнозирования Форсайт-центра ИСИиЭЗ А. Чулок в условиях ограниченности ресурсов и необходимости выбора приоритетов форсайт отлично зарекомендовал себя в качестве базового «движка» для принятия решений о стратегии развития критических технологий и прорывных инноваций [6]. Результаты форсайта, так или иначе предусматривающие инвестиционные решения, по-разному отображаются в корпоративных стратегиях развития крупных и средних компаний, прокомментировал обозначившийся конфликт «открытости и коммерческой тайны» А. Шадрин, директор Департамента инновационного развития Минэкономразвития России [7].

Директор Форсайт-центра А. Соколов отмечает ряд современных трендов развития форсайт-исследований. В последние годы, по его мнению, активность экспертов в этой области существенно переориентируется с рассмотрения тематических приоритетов к анализу глобальных вызовов и поиску решений наиболее важных масштабных проблем, возникающих в долгосрочной перспективе. Все большее значение придается отраслевым и междисциплинарным проектам, построению прогнозов и дорожных карт для отдельных секторов и крупных корпораций.

В настоящее время начинается масштабная работа по актуализации перечня приоритетных направлений и критических технологий. Она будет вестись силами широкой сети экспертов, представляющих все сектора науки и ведущие исследовательские учреждения различной ведомственной принадлежности, а координировать эту деятельность будет Национальный исследовательский университет Высшей школы экономики (НИУ ВШЭ). По словам директора Форсайт-центра А. Соколова, при составлении списка критических технологий предпочтение отдавалось тем направлениям, которые могут привести к разработке инновационных продуктов и услуг, востребованных обществом сегодня и в будущем.

Новый перечень научно-технологических приоритетов отличается по структуре и составу от предыдущего: уточнены формулировки ряда технологий и направлений таким образом, чтобы они были нацелены на решение прикладных задач. После определения приоритетов на государственном уровне разрабатываются технологические дорожные карты на отраслевом уровне, на их основе – конкретные планы достижения целей с выходом на рыночные предложения и оценку необходимых ресурсов; запускаются проекты с высокой инновационной составляющей, в том числе в сотрудничестве с компаниями реального сектора экономики, национальные проекты и национальные научно-технологические инициативы (фотоника, нейротехнологии), корректируются госпрограммы («Развитие науки и технологий») и программы институтов развития [3]. Технологические дорожные карты – инструмент долгосрочного планирования, координации создания и внедрения новых производственных технологий. Дорожные карты помогают оптимизировать выведение на рынок новых продуктов и технологий и упрощают принятие стратегических решений с учетом различных сценариев долгосрочного развития отраслей, актуальной и прогнозируемой конъюнктуры на мировых и национальных рынках.

На сегодняшний день сформирована методология и описаны сценарии развития приоритетных направлений в увязке с цепочкой дорожных карт. Создано общее видение ситуации в сфере бизнеса и оценены эффекты на уровне отдельных ключевых отраслей. Следующим шагом, по

мнению, руководителя направления анализа и прогнозирования макроэкономических процессов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Д. Белоусова должен быть переход к научно-технологическому прогнозу до 2040 г., «хотя бы потому, что крупные инвестиционные проекты российской энергетики уже предполагают развитие территорий до 2050 г.».

Основной вектор современного развития технологических платформ определил Президент РФ в послании Федеральному Собранию в декабре 2013 г. говоря о стимулировании прикладных исследований, В. Путин, в частности, сказал: «Эта работа должна быть сосредоточена на базе технологических платформ. Предлагаю переориентировать на поддержку таких исследований средства соответствующих целевых программ, в первую очередь такой программы, как «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса»».

Технологические платформы (техплатформы) – относительно новый в России инструмент реализации научно-технической и инновационной политики. Они формируются на основе механизма государственно-частного партнерства для объединения усилий в области научно-технологического и инновационного развития российской экономики. Техплатформы становятся эффективными площадками для обсуждения и продвижения экономически обоснованных технологических или организационных решений, которые соответствуют запросам промышленности. Они позволяют своим участникам более разумно и эффективно распределять ресурсы в цепочке создания добавленной стоимости. Для федеральной власти техплатформы не только важное средство коммуникации между участниками инновационной системы, но также инструмент определения актуальной тематики проектов, которые государство планирует поддерживать в рамках соответствующих госпрограмм.

Формирование и реализация техплатформ направлены на решение следующих задач: усиление влияния потребностей бизнеса и общества на реализацию важнейших направлений научно-технологического развития; выявление новых научно-технологических возможностей модернизации существующих секторов и формирование новых секторов российской экономики; определение принципиальных направлений совершенствования отраслевого регулирования для быстрого распространения перспективных технологий. В новой Федеральной целевой программе (ФЦП) Исследования и разработки (на период 2014 – 2020 гг.) 30% мероприятий будут реализованы при поддержке техплатформ за счет федерального бюджета. В 2014 г. им предоставлено 12 млрд рублей, распределяемых на конкурсной основе. Техплатформы поддержали 87% заявок по текущим объявленным конкурсам (это 1500 заявок) [2].

По мнению Г. Шепелева, начальника департамента Управления Президента Российской Федерации по научно-образовательной политике, ранее обсуждавшиеся на МВК технологические платформы в ряде случаев «пробуксовывают» по части создания перспективных технологий и продуктов, а также привлечения инвестиций для проведения исследований и разработок. Сейчас всего три-четыре платформы способны привлекать внебюджетное финансирование. С 2010 г., когда появился данный инструмент коммуникации и сплочения акторов инновационной системы на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП), программы стратегического развития разработаны чуть более чем у трети техплатформ. «Десять платформ не имеют стратегических программ вообще. Это очень серьезный вызов для всей системы технологического прогнозирования», – считает эксперт [7].

Компаниям с государственным участием, реализующим программы инновационного развития (ПИР), до 31 декабря 2014 г. предстояло разработать долгосрочные программы развития. До середины 2015 г. компании должны в целом актуализировать свои программы инновационного развития с учетом, как методических изменений, так и изменений в условиях экономических санкций, а также выводов и положений национальных документов в сфере технологического прогнозирования, включая ДПНТР [1].

ПИР госкомпаний, рассчитанные на 5 – 7 лет, уже начали работать, но часто они не вписаны в стратегию развития компании. А без такой стратегии ПИР работать не может, заявил А. Клепач на первом международном форуме технологического развития «Технопром». Госкорпорации опровергают мнение о том, что их ПИР не вписаны в стратегии развития. ПИР «Роса-

тома», например, встроена в стратегию развития до 2030 г., рассказал директор департамента промышленности ядерных боеприпасов корпорации А. Егоров. По его словам, эта стратегия предполагает глобальное технологическое лидерство на рынке ядерных технологий и в смежных областях, использующих эти технологии. С 2008 г. компания увеличила расходы на НИОКР более чем в 2,5 раза. Также, по его словам, накоплено огромное количество технологий, которые могут использоваться в гражданском секторе.

В стратегию интегрирована и ПИР «Ростехнологий». Она способствует ее развитию и помогает достигать как целей, связанных с гособоронзаказом, так и коммерческих целей, рассказал начальник департамента инноваций и стратегического развития корпорации А. Каширин. В ПИР предусмотрено ускорение исследований, испытаний и использование самых современных технологий – например, 3D-инжиниринга. Если раньше моделирование занимало 6-8 месяцев, то сейчас новая технология позволяет это сделать за 2-3 недели [5].

Для совершенствования научно-технологического развития необходимо:

- заняться разработкой сверхдолгосрочных научно-технологических прогнозов;
- переходить к разработке прогнозов, предполагающих смещение акцентов исследований от тематических к проблемно-ориентированным;
- регулярно проводить актуализацию приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, а также критических технологий РФ;
- изменить отношение государственных компаний к вопросам стратегического планирования технологического развития;
- использовать технологические дорожные карты в качестве интерфейса между государственными стратегиями и программами инновационного развития компаний;
- учитывать положения дорожных карт при формировании отраслевых прогнозов, программ развития инновационных кластеров;
- привлекать техплатформы к созданию и развитию центров научно-технологического прогнозирования, формируемых на базе компаний, вузов, научно-исследовательских организаций;
- прогноз создания высококвалифицированных рабочих мест составлять в увязке с научно-технологическим прогнозом;
- учитывать приоритеты развития технологий при формировании программ высшего образования, в первую очередь для исследовательских университетов.

Список литературы.

- [1] Госкомпаниям предложено актуализировать ПИР с опорой на долгосрочный прогноз. – <http://prognoz2030.hse.ru/news/114355578.html> (Дата обращения – 16.02.2015).
- [2] Гутарук Е. Техплатформы как технология и платформа для международной кооперации. – <http://prognoz2030.hse.ru/news/124315307.html> (Дата обращения – 14.02.2015).
- [3] Кузьминов И., Гутарук Е. Институционализация форсайта в России. – <http://prognoz2030.hse.ru/news/138147252.html> (Дата обращения – 16.02.2015).
- [4] МаксUTOва А., Глазырина М. Какую роль долгосрочный прогноз сыграет в научно-технологической политике России? – <http://prognoz2030.hse.ru/news/94332114.html> (Дата обращения – 14.02.2015).
- [5] Носкова Е. Инфраструктуре мешает централизация. – <http://www.rg.ru/2013/11/26/aurorsoring.html> (Дата обращения – 14.02.2015).
- [6] Форсайт: формируем будущее сегодня. – <http://prognoz2030.hse.ru/news/83162155.html> (Дата обращения – 16.02.2015).
- [7] Чумак А. Форсайт как платформа для решения проблем развития. – <http://prognoz2030.hse.ru/news/120101808.html> (Дата обращения – 14.02.2015).

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В данной статье рассматривается текущая экономическая ситуация в мире и в особенности в России с точки зрения процесса импортозамещения, который стал кульминационным моментом в изменении стратегии развития экономики Российской Федерации. Проводится детальный анализ объема и структуры российского импорта, его изменений и влияния на экономики стран-партнеров. Во второй части статьи идет рассмотрение теории сравнительных преимуществ и свободной торговли по отношению к политике протекционизма на протяжении всего периода индустриального развития стран, начиная с Промышленной революции, начавшейся в Великобритании. Проводится оценка и делается вывод по проблемам в российской экономике, связанными со сложившейся ситуацией.

В настоящее время мировая экономика и российская, в частности, переживают глубокий системный кризис: происходит переоценка ценностей, государственный долг большинства развитых стран преодолел точку невозврата, что автоматически означает, что погашение долга практически невозможно, а будущие поколения должны потратить всю свою жизнь только на рабочий процесс, чтобы как-то погасить этот долг. Одновременно становится очевидно, что американский доллар как валюта-посредник при торговых отношениях между странами перестает играть ведущую роль в мире. Новые валютные зоны постепенно образуются в других регионах мира, включая Евроазиатский регион и страны БРИКС. Китайская альтернатива Всемирному банку, а именно Азиатский банк инфраструктурных инвестиций, поддержана ведущими странами Европы, включая Францию, Германию, Италию и Великобританию [2, с. 1]. Это дает возможность воспользоваться альтернативным источником финансирования инвестиционных проектов по всему миру, который подкреплен золотым запасом (на протяжении последних двух лет Китай, Россия и Индия целенаправленно скупали золото на мировом рынке) и месторождениями природных ресурсов (ведущая роль в данном вопросе у России с дополнительным шельфом в Арктическом регионе). Одновременно Россия переходит на торговлю со странами-партнерами без использования американского доллара, как посредника в торговых сделках (здесь можно привести примеры таких стран, как Китай, Турция, страны Евразийского союза, и т.д.)

Одновременно с этим, на фоне украинского кризиса и введенных Европейским союзом санкций против Российской Федерации, Россия ответила экономическими санкциями в виде запрета на ввоз многих видов продуктов пищевой промышленности, что послужило ударом для всей европейской экономики в виде убытка в области агропромышленного комплекса на сумму 21 млрд. евро [7, с. 32], а также внесло разлад между странами Европейского союза в связи с требованиями выплатить компенсации национальным экономикам внутри Европы в размере понесенного ущерба. Данные требования были предъявлены Брюсселю, который и применил первоначальные санкции к российской экономике по просьбе стратегического партнера, Соединенных Штатов Америки. В то же самое время данный ответ России послужил причиной многих споров внутри политических кругов, интеллигенции, а главное экономистов нашей страны, которые неоднозначно восприняли данную инициативу российского правительства.

На мой взгляд, российское правительство достаточно давно преследовало цель выработки инициатив по развитию внутренней национальной экономики в стратегических областях

* Новикова Екатерина Сергеевна, к.э.н., доцент кафедры экономической теории РЭУ имени Г.В. Плеханова.

экономики, включая агропромышленный комплекс, фармацевтический сектор, а также производство отечественного оборудования, включая станкостроение и машиностроение. Нынешняя ситуация в глобальной политике была грамотно использована для уменьшения зависимости от импорта товаров в стратегических областях экономики. Тем более, что отличие экономики РФ заключается в том, что Россия в состоянии сама себя обеспечивать практически по всем отраслям, в случае грамотного импортозамещения. К сожалению, данный процесс не рассматривался на протяжении последних 20 лет, и Россия стала зависимой по многим товарам, ввозимым из-за рубежа. Таким образом, на протяжении последних лет Россия продавала природные ресурсы в Европу, а на вырученные деньги закупала продукты питания, лекарства, одежду и другие товары, в том числе и первой необходимости, тем самым способствуя созданию рабочих мест в Европе и развитию экономик европейских стран. Если посмотреть на динамику последних лет, объем импорта за последние годы постоянно увеличивался, за исключением кризисного периода 2008-2010. Только в последний год данная тенденция была переломлена (рис. 1) [3, с. 1].

Объем импорта, млрд. долл.

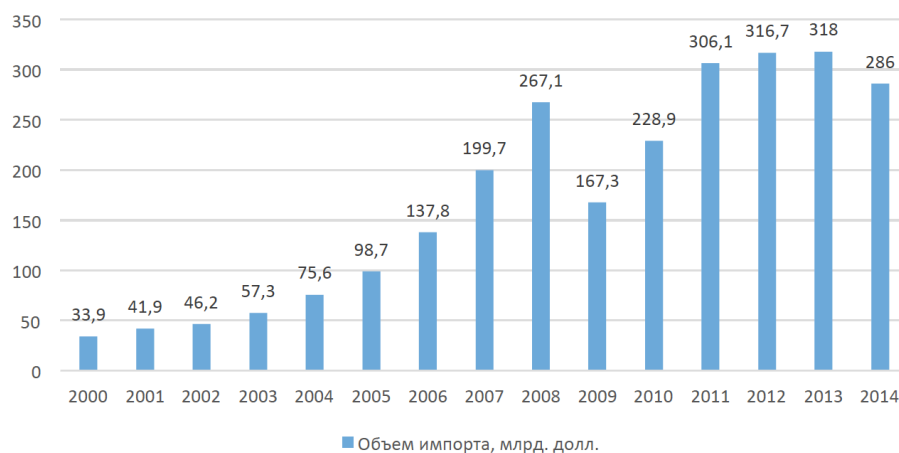


Рис. 1. Объем импорта в РФ, млрд. долларов

В том числе, если рассмотреть долю импорта по некоторым категориям товаров, то в меньшей степени российская экономика зависима от продуктов питания (36%), а в большей степени от поставок обуви (90,5%) (рис. 2) [3, с. 1]. Именно поэтому, российское правительство было готово применить следующий уровень санкций, включающий запрет на импорт автомобилей в Россию (зависимость от импорта автомобилей в соответствии с графиком составляет 46%).

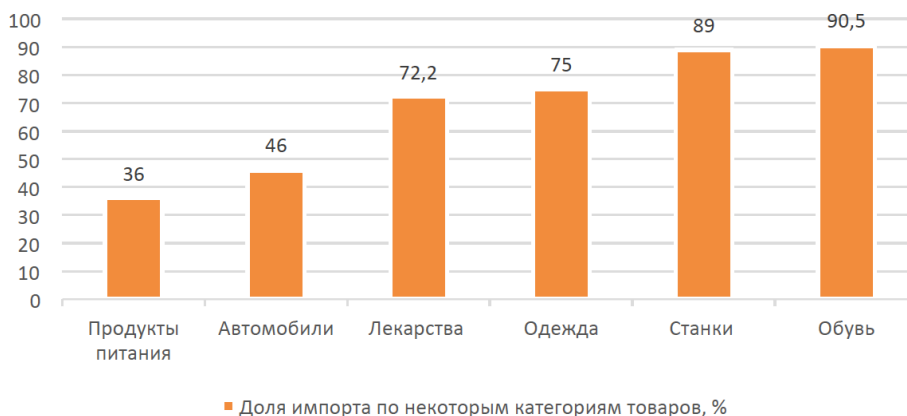


Рис. 2. Доля импорта по некоторым категориям товаров, %

На основе данной статистической информации становится понятно, почему именно продукты питания были запрещены к ввозу в РФ. Именно данную категорию товаров возможно восполнить на внутреннем рынке в достаточно короткие сроки, используя в том числе переориентацию на рынки бывшего Советского Союза.

Главной угрозой в данной ситуации является переориентация на другие мировые рынки, включая рынки стран БРИКС, а не воспроизводство внутреннего рынка. На данный момент прошло слишком мало времени, чтобы можно было проанализировать данную ситуацию, но риск стать зависимым от других рынков безусловно присутствует и на это стоит обратить особое внимание.

Например, по результатам 2014 года, доля импорта продуктов из Германии и Нидерландов уменьшилась на 21,4% и 23,9% соответственно. Одновременно доля импорта продуктов из Бразилии, Китая, Белоруссии выросла на 22,4%, 12,8% и 21,7% соответственно [3, с. 1]. Таким образом, судя по цифрам произошло обычное замещение одних рынков другими. Если эта тенденция сохранится и в будущем, то она негативно отразится не только на развитии самой экономики России, но также и на качестве самих товаров (Таблица 1).

Таблица 1.

Основные группы импорта продовольственных товаров, млн. долларов

| | 2014 год | Падение/рост к IV кварталу 2013 года |
|----------------------|----------|--------------------------------------|
| Лекарства | 10107 | - 21,2% |
| Германия | 2 192 | - 24,0% |
| Франция | 1 118 | - 9,3% |
| Италия | 660 | - 43,7% |
| Индия | 650 | - 25,8% |
| Овощи, фрукты, ягоды | 9 221 | - 27,6% |
| Турция | 1 431 | - 13,2% |
| Китай | 946 | 7,3 % |
| Эквадор | 940 | - 1,2% |
| Испания | 571 | - 75,2% |
| Польша | 528 | - 86,7% |
| Одежда | 8 245 | - 21,6% |
| Китай | 3 801 | - 22,1% |
| Бангладеш | 545 | - 7,9% |
| Турция | 529 | -17,7% |
| Мясная продукция | 5307 | - 19,2% |
| Бразилия | 2 372 | 57,6% |
| Белоруссия | 677 | - 14,9% |
| Парагвай | 599 | 4,7% |
| Рыба | 1 956 | - 20,9% |
| Молочная продукция | 2 947 | - 53,9% |
| Белоруссия | 1 359 | - 6,1% |

II. Теория сравнительных преимуществ и свободной торговли против протекционизма

С учетом вышеприведенной статистической и аналитической информации по импортозамещению на российском рынке, возникает вопрос регулирования данного процесса, а также дилеммы, до какой степени методы протекционизма могут играть положительную роль на экономическое развитие страны в сложившейся ситуации.

На мой взгляд, теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо в данной ситуации не может быть использована в качестве контраргумента, так как импортозамещение касается стратегически важных отраслей экономики, которые должны отражать уровень стабильности национальной экономики [4, с. 148]. Важно также отметить, что страны различаются между собой не только экономически, но и по территориальному расположению, истории, культурно-социальной составляющей, количеством населения и исходных данных, включающих как преимущества, так и недостатки. Например, профессор Ореховский в своей статье упоминает о том, что небольшое количество экономистов прямо указывают на принципиально разное качество применяемых ресурсов, рабочей силы и технологий по странам [4, с. 148]. Невозможно в рамках глобализации осуществлять единый подход к странам с населением 150 и 5 млн. человек. Абсолютно понятно, что во втором случае страна с небольшим количеством населения будет искать возможность войти в экономический союз с другими государствами для осуществления разделения труда на выгодных условиях. Выгодные условия могут быть получены в случае, если страна обладает высокими технологическими и инновационными разработками, которые могут быть получены только в случае интеллектуального труда. Финляндия является таким наглядным примером членства в Евросоюзе. Если страна с небольшим количеством населения таким человеческим потенциалом не обладает, то она занимается более механизированным производством, что можно видеть на примере Греции или Португалии. При этом такое производство может быть перенесено и в другие страны, поэтому зависимость Греции от экономического союза будет более высокой, чем, например, Финляндии. Экономика России, напротив, несмотря на большую зависимость от экспорта природных ресурсов и импорта товаров и услуг из-за рубежа, обладает всеми возможными и нужными ресурсами для ведения наиболее независимой экономической политики.

Одновременно с этим, торговая теория Рикардо рассматривает производительность труда развитых экономик и развивающихся стран на одном уровне, тем самым делая вывод, что экономическая интеграция и торговля между такими странами приведет к экономическому процветанию и даже выравниванию зарплат [5, с. 56]. По моему мнению, опытным путем на протяжении последних 15 лет было доказано, что в рамках Евросоюза выравнивания зарплат не произошло, что не привело к экономическому процветанию стран. Наоборот, можно наблюдать все большее расслоение населения как на уровне всего экономического союза, так и на уровне всех без исключения стран, а также внутри каждой отдельной страны. Ситуация с экономическими санкциями против России только усугубила данную проблему и привела к расколу внутри Европейского союза.

Принимая во внимание вышесказанное, можно сделать вывод, что, существуя в рамках настоящей западной идеологии и разделения рынков труда, развитые страны обладают определенным преимуществом, отбирая для себя и развивая те области экономики, которые напрямую будут влиять на большую экономическую отдачу в ближайшем будущем. Но в то же самое время, те отрасли экономики, которые требуют больших затрат труда, но с меньшей заработной платой, как например, агропромышленный сектор, распределяются среди периферийных рынков, на которые есть рычаги управления. Например, можно проследить четкое разделение труда между странами Евросоюза, которое включает в себя страны первого, инновационного уровня (Германия, Франция, Нидерланды, Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия, Австрия) и страны периферийного уровня (Эстония, Латвия, Литва, Греция, Португалия, Испания, Италия, Венгрия, Польша).

Такая система является катализатором дальнейшего расслоения между странами и населением, и не в коей мере не способствует выравниванию жизненного уровня стран по всему миру.

В то же самое время такое четкое разделение производства между странами создает дополнительный кризис в случае прекращения поставок товаров и услуг на некоторые из прежде используемых рынков. В данном случае, мы говорим о российском рынке, который стал недоступен главным образом для стран Европы. Например, финская компания «Валио» проинформировала о начале процесса сокращения 850 своих сотрудников на следующий же день после объявления Россией санкций против Евросоюза. Общий рынок финского экспорта за 2014 год упал на 70% в торговле с Россией. Одновременно с Финляндией, ряд других европейских стран были в большей степени затронуты сложившейся ситуацией (Латвия, Литва, Эстония, Норвегия, Польша, Дания, Венгрия, Словения). Ведущая экономика Европы, а именно Германия, также оказалась в непростой ситуации при 6000 предствительств немецких компаний на территории России. Таким образом, большое количество компаний, которые живут за счет экспорта своей продукции в другие страны, как мы видим, очень сильно уязвимы, как показала практика.

На сегодняшний день протекционизм и закрытие границ воспринимается резко негативно со стороны развитых стран, что абсолютно понятно. Рынки этих стран выстроены таким образом, что большая прибыль может быть получена за счет продажи как можно большего объема товаров и услуг по всему миру. В то же самое время эти же страны в свое время закрывали свои рынки с помощью высоких пошлин для того, чтобы дать возможность своим предприятиям развиваться и производить товары и услуги определенного качества.

Такой протекционизм наблюдался в Великобритании в 18-19 веке по отношению к текстильной промышленности других стран. Протекционизм был господствующей доктриной в том числе и для Пруссии, Австрии, Швеции. В 20-30 х годах 20 века протекционизм наблюдался также и со стороны США [6, с. 302].

На сегодняшний день много споров о том, насколько протекционизм вреден для экономик развивающихся стран. Но одновременно страны Европы и Северной Америки смогли провести свою индустриализацию в XVIII—XIX вв. В основном благодаря протекционистской политике. Все периоды бурного промышленного роста этих стран совпадали с периодами протекционизма, включая новый рывок в экономическом развитии, произошедший в странах Запада в середине XX в. [6, с. 320]

Безусловно, спор между протекционизмом и теорией свободной торговли на сегодняшний день только усилился по причине наступившего глобального кризиса, а также из-за постоянного роста расслоения между странами Запада и остального мира. Таким образом, возникает ситуация замкнутого круга, при которой страны с развитой экономикой пытаются найти новые рынки для своей продукции, а развивающиеся рынки не в состоянии достичь определённого уровня развития для того, чтобы конкурировать в какой-то определенной области. Одновременно, на сегодняшний день ситуация с украинским кризисом определила и другую проблему свободной торговли, а именно риск зависимости от других рынков, что безусловно начинает влиять на политические решения не только отдельных стран, но и целых континентов, делая их зависимыми уже не только на экономическом уровне, но и на политическом.

В этой связи ситуация вокруг России, включая политику импортозамещения, еще долго будет обсуждаться как внутри страны, так и за ее пределами. Данная ситуация не является простой, но с моей точки зрения, она закономерна. Россия, как рынок, не должна закрываться от всего остального мира, но стратегическое обеспечение страны должно регулироваться специальной политикой производства определенного набора товаров агропромышленного комплекса, фармакологии, оборудования и станков, и других повседневных товаров. Первоначально, важной задачей государства является задействование своего внутреннего потенциала на уровне земли, труда и капитала. И уже по остаточному принципу на основе составленных приоритетов можно вести работу, включая совместные проекты, с другими странами и экономиками мира, принимая во внимание интересы своей страны.

Список литературы.

- [1] Глазьев С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики, №9, 2014. С. 14.
- [2] Гордеев В. Китайскую альтернативу Всемирному банку поддержали главные союзники США. – <http://top.rbc.ru/economics/17/03/2015/5507b7ec9a79471a5fd47b81> (Дата обращения – 17.03.2015).
- [3] Опалев С. Исследование РБК: как изменился импорт товаров в Россию. – <http://daily.rbc.ru/special/economics/04/03/2015/54f041729a7947667810fad7> (Дата обращения – 04.03.2015).
- [4] Ореховский П. Структурализм как памфлет (О книге Э. Райнерта «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными».) // Вопросы экономики, № 12, 2014. С. 148.
- [5] Райнерт Эрик Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными // Высшая школа экономики (Государственный Университет). Сер. Экономическая теория. 2014. С. 56-57.
- [6] Фергюсон Найл Цивилизация. Чем Запад отличается от остального мира // АСТ, Sorbus 2014, С. 302.
- [7] Eurostat regional yearbook // 2014, С. 32.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ В СКЛАДЫВАЮЩЕЙСЯ СИТУАЦИИ

***Аннотация.** В статье представлен обзор применяемых и применявшихся в России методических подходов и способов организации стратегического планирования, анализируются проблемы, препятствующие углублению и расширению сферы действия программно-целевого метода перспективного, долгосрочного планирования. Особое внимание уделено особенностям стратегического планирования и управления на макроэкономическом уровне, обусловленном давлением на российскую экономику со стороны ряда стран посредством введения санкций и ограничений, преодоление негативного влияния которых требует проведения ряда стратегических и тактических мер.*

В последние годы органами государственного управления на макроэкономическом уровне предпринимались множественные усилия, направленные на выработку стратегии социально-экономического развития на длительную перспективу и адекватной этой стратегии текущей политики. Центральным стратегическим документом этого вида стала Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Правительством в 2008 году, образовавшая по сути самый крупный и обстоятельный документ, содержащий изложение стратегии на ближнюю и отдаленную перспективу.

В процессе всестороннего обсуждения Концепции в научных кругах были высказаны критические замечания и предложения о внесении дополнений и изменений в принятую редакцию. Однако выработать согласованный обновленный текст Концепции не удалось, и она продолжает действовать в первоначально утвержденном виде. Отдельные положения Концепции были развиты, дополнены, конкретизированы в ежегодных посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию и в указах Президента о мерах по активизации социальной политики и основных направлениях совершенствования системы государственного управления, принятых в 2012 году. События последних лет потребуют откорректировать отдельные целевые индикаторы Концепции при сохранении генеральных целевых установок.

На основе Концепции долгосрочного социально-экономического развития и в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» выработана и утверждена Правительством РФ в 2011 году Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года. В соответствии со Стратегией надлежит преобразовать структуру, материально-техническую и технологическую базу производства с учетом достижений отечественной и мировой науки, инновационных прорывов. Пока в этом направлении сделаны только первые шаги, достигнуты отдельные локальные результаты.

Точкой апогея модернизации системы управления российской экономикой, придания ей стратегической направленности, призван стать принятый в 2014 году Федеральный закон «О стратегическом планировании», пришедший на смену действовавшему еще с 1995 года закону «О прогнозировании и программах социально-экономического развития», подвергший последний радикальному пересмотру и фундаментально обновивший представления о долгосрочном планировании.

Весьма обстоятельный закон, предусматривающий переход к стратегическому планированию в масштабе всей экономики страны, сфер, отраслей, регионов, предусматривающий обновление структурных элементов системы перспективного планирования на долгосрочный период,

* Райзберг Борис Абрамович, д.э.н., д.т.н., профессор, главный научный сотрудник ФБНУ «Институт макроэкономических исследований».

представлен в виде весьма общих, недостаточно конкретных положений и мер, что, несомненно, затруднит его практическое применение. Для реализации установленных норм закона о стратегическом планировании понадобится выработать и ввести в действие целый ряд дополнительных нормативно-правовых актов, выпустить разъясняющие и уточняющие документы. План подготовки таких материалов в 2015 году принят Правительством России, но его исполнение затягивается, в связи с чем «Федеральный закон о стратегическом планировании» вряд ли будет реально задействован в ближайшие годы.

Достаточно очевидно, что полноценная, успешно функционирующая система стратегического планирования и управления в России требует создания и должна включать в свой состав центральный государственный, правительственный орган, аналогом которого в советской экономике был Госплан. Необходимость воссоздания подобного органа государственного стратегического планирования назрела. Реализовать базисные положения Закона «О стратегическом планировании» без трансформации структуры органов государственного управления вряд ли возможно.

Самым универсальным инструментом перспективного стратегического планирования, широко применяемым в России и в других экономически развитых странах, стали целевые программы, разрабатываемые и используемые на уровне федеральных, региональных, отраслевых органов управления экономикой и социальной сферой. Такие программы, представляющие совокупность целеориентированных, намечаемых к планомерному проведению, согласованных по содержанию и составу исполнителей, скоординированных в пространстве и во времени, обеспеченных ресурсами мероприятий, действий, стали эффективным средством решения крупномасштабных, долговременных экономических и социальных проблем в советской и постсоветской России. Способность целевых программ становится основной формой выражения и осуществления государственной стратегии подтверждена мировым опытом ряда стран.

Достаточно богатый, представительный опыт программно-целевого планирования в нашей стране представлен набором, перечнем разных видов целевых программ, в который вошли национальные проекты, федеральные целевые программы, региональные программы субъектов Российской Федерации, ведомственные (отраслевые) программы. В последующем получили распространение муниципальные программы, разрабатываемые и реализуемые на уровне органов местного самоуправления. Особое место в системе целевых программ заняли научно-технические программы и инвестиционные проекты. Начиная с 2010 года, на вершину пирамиды целевых программ возведены государственные программы Российской Федерации.

Количество ежегодно действующих федерально-целевых программ, перечень которых дополнялся и изменялся, составило примерно 50 единиц, а доля расходов федерального бюджета на их реализацию приблизилась к 15%. Следует отметить, что в ряде крупных мировых держав, таких как США, Франция, Канада, использующих социально-экономические программы в качестве инструмента стратегического планирования, на долю государственных федеральных и региональных программ приходится до 40% средств федерального бюджета и в несколько меньшей степени расходуются средства региональных и местных бюджетов.

Существенные новшества внесены в организацию программно-целевого планирования в России в 2010 году, когда Правительством РФ была принята Программа повышения эффективности бюджетных расходов. Во главу иерархии социально-экономических целевых программ были поставлены государственные программы российской Федерации, потеснившие на второе место федеральные целевые программы, включенные в состав государственных. Свыше 40 государственных программ, вошедших в перечень, утвержденный Правительством РФ, должны были по замыслу воплотить ключевые направления реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 года и последующие годы. Было установлено, что основная, определяющая часть расходов федерального бюджета должна направляться на выполнение государственных программ. Практически все ведущие федеральные министерства и отдельные ключевые ведомства были оснащены собственными государственными программами.

Однако переход к системе государственных программ сильно затянулся, на него ушло око-

ло четырех лет. За это время сузились возможности бюджетного финансирования государственных программ при том, что в их перечень пришлось включить программы освоения природных богатств и улучшения условий жизни отдаленных регионов России. Кроме того, обострение военно-политической ситуации в мире, возросшее давление на Россию со стороны европейских стран и США посредством экономических санкций, снижение валютного курса рубля, падение мировых цен на углеводородное сырье породили изменение условий хозяйствования, неизбежным образом сказывающееся на целях и способах осуществления внутренней и внешней экономической стратегии России, что, несомненно, должно было сказаться и отразилось на структуре, содержании, финансировании, реализации государственных программ.

С одной стороны, неизмеримо возросла роль обеспечения и укрепления устойчивости российской экономики в изменившейся экономической и политической ситуации, сохранения и наращивания требуемого уровня экономической и военной безопасности. С другой стороны, необходимо использовать сузившийся потенциал экономических возможностей государства таким образом, чтобы возникшие цели достигались, а задача решались с минимальным ущербом для населения, российских граждан, государственных программ с выраженной социальной ориентацией на удовлетворение непосредственных запросов и нужд населения.

Сложившуюся в России нынешнюю неблагоприятную экономическую ситуацию следует рассматривать как временную, преходящую. Наблюдаемые отклонения от ранее установившихся параметров устойчивого развития представляют затухающие колебания. Наличие таких колебаний не влечет за собой необходимость принципиального изменения целевых установок стратегии социально-экономического развития страны, вытекающих из Конституции Российской Федерации, положений долгосрочной концепции, целей и задач, закрепленных в государственных программах. Возникшие проблемы не изменяют общий экономический курс, хотя и накладывают отпечаток на сроки достижения отдельных целевых рубежей, в связи с чем необходима периодическая коррекция государственных программ Российской Федерации.

Вместе с тем, наряду с ранее выработанными долгосрочными целевыми ориентирами, в дополнение к ним возникли среднесрочные и текущие оперативные задачи, настоятельно требующие решения посредством осуществления специальных мер, применения нетривиальных способов и инструментов государственного антикризисного управления. Проведение таких мер также воплощает стратегический курс, но применительно к ним стратегичность предопределена не долгосрочностью программ преодоления возникших трудностей, а их принципиальной значимостью в решении исключительно важной проблемы возвращения на траекторию устойчивого развития в течение как можно более короткого периода времени. По мере преодоления возникших преград оперативные стратегические действия должны уступить место перспективным.

Принципиально важно понимать, что стратегия выхода из ситуации, характеризующейся снижением темпов экономического роста, угрозой рецессии, падением курса рубля, несбалансированностью, дефицитностью государственного бюджета, уменьшающимися денежными доходами населения, недостаточными инвестиционными возможностями, не может быть сведена к проведению некоего универсального однократного действия, применению чудодейственной спасительной меры. Отдельно взятые изменение ставки рефинансирования, снижение кредитного банковского процента, переход к прогрессивной ставке подоходного налога или урезание заработной платы высокооплачиваемых государственных сами по себе, не будучи сведенными в комплекс взаимосвязанных, согласованных мер, действий не решают проблему. Очевидно, что наряду с использованием финансовых регуляторов столь же необходимы проведение структурных изменений, повышение ответственности, совершенствование организационно-правовых основ государственного управления экономикой и социальной сферой, повышение качества и эффективности управления, осуществление режима всемерной экономии государственных расходов и частичное переложение их на преуспевающих бизнесменов и богатые слои населения.

Многие страны, входящие в Европейский Экономический Союз, США, отдельные другие державы мира прибегли к оказанию давления на Россию в форме экономических санкций, в виде ограничения или запрета поставок товаров, создания затруднений в получении кредитов,

предоставлении инвестиций, участии в совместных проектах, воспрепятствовании заграничным поездкам отдельным российским гражданам. Россия предприняла адекватные меры с тем, чтобы урон от санкций сказался для каждой из предпринимающих их сторон, хотя полная эквивалентность воздействий не может быть достигнута. Итоги 2014 года и состояние экономики в 2015 году позволяют считать, что наиболее болезненным образом реагирует на санкции финансово-банковский сектор.

Распространено и поддерживается многими учеными-экономистами и политическими деятелями мнение, что лучшим, действенным противовесом экономическим санкциям против России может и должно стать импортозамещение, рассматриваемое как универсальное средство освобождения экономики страны от внешней зависимости. Не подлежит сомнению тот факт, что освоение отечественного производства товаров, работ, услуг адекватного или лучшего качества при более низких суммарных издержках ресурсов на производство и обращение продукта дает стране конкурентное преимущество, которым грех не воспользоваться. Вдобавок, к экономической выгодности присоединяется эффект достижения независимости. В этом смысле импортозамещение выглядит полезным и благостным для России, особенно в условиях возникшей напряженности внешних экономических связей. Однако осуществить повсеместное замещение импорта отечественными товарами, работами, услугами более чем трудно.

Как хорошо известно из психологии экономического поведения, любое действие оказывается рациональным до той степени, пока оно не выходит за разумные, обоснованные пределы, не доведено до крайнего состояния. Таким крайним состоянием экономики страны служит ее самоизоляция, приходящая в столкновение с объективной тенденцией глобализации мировой экономики, международного разделения труда. Для производства ряда товарных ценностей в России отсутствуют природно-экологические условия, экономические и финансовые ресурсы, технологии, оборудование, специалисты и воссоздать эти условия далеко не просто, а то и вовсе невозможно. Во всяком случае, на это необходимо слишком значительное время, измеряемое годами, тогда как потребители так долго ждать не могут, не способны.

В ряде случаев производство отдельных материально-вещественных, информационных, духовных продуктов, оказание услуг в самой стране оказывается намного более дорогостоящим в сравнении с импортом и тем самым экономически невыгодным, нецелесообразным. Игруют роль также наличие и перенесение зарубежного опыта, поставки комплектующих частей сложной техники, что видно на примере развития российского автомобилестроения. Перекрытие дороги материальным, финансовым, информационным потокам, движению человеческого капитала приводит к торможению международного научно-технического и технологического прогресса, распространения знаний и культуры. Это убытки, приносимые экономике вынужденным импортозамещением, не имеющем подготовленной почвы.

Все эти факторы и обстоятельства требуется принимать во внимание, учитывать при выработке и проведении в жизнь стратегии импортозамещения.

Как бы ни складывалась экономическая ситуация в стране под влиянием санкций со стороны взаимодействующих с Россией государств, формирование социально-экономической стратегии требует сопряжения программных (программно-целевых) и бюджетных разработок на макроэкономическом и других уровнях управления. Программно-целевое планирование в виде воплощения долгосрочной и среднесрочной системно организованной совокупности государственных программ должно согласовываться с программным бюджетированием в виде привязки структуры и величины бюджетных расходов к целям, задачам, мероприятиям программ. В этом состоит одна из самых масштабных, трудноразрешимых задач стратегического планирования и управления на макроэкономическом уровне.

Достижение такого согласования, то есть объединение программно-целевого планирования и бюджетирования представляет чрезвычайно сложную теоретическую, методологическую и организационную проблему. Первопричина затруднений, возникающих при состыковке государственных программ и бюджетов, состоит в том, что если программы составляются на период от пяти до пятнадцати лет, то бюджеты повсеместно разрабатываются на год или, в лучшем слу-

чае, на три года в погодовой разбивке. Предельно достигнутая в мировой практике длительность бюджетного периода достигает пяти лет, но при этом речь идет, скорее, о бюджетных прогнозах, а не о планах. В основу построения бюджетов положены балансово-нормативные расчеты в сочетании со структурной политикой, которые склонны обладать высокой чувствительностью ко времени.

По этим причинам бюджетные ассигнования на государственные социально-экономические программы чаще всего покрывают расходы только первой, начальной части выполнения программы, тогда как бюджетирование расходов последующей части ложится на плечи бюджетов будущих периодов, возможности которых при утверждении долгосрочной программы еще не известны, не закреплены законом об утверждении бюджета. В свете выказанного, усилия экономической науки и финансовой практики должны быть сосредоточены на освоении методологии и организации долгосрочного бюджетирования хотя бы в индикативной форме. Либо необходимо включать в бюджетные расходы гарантии бюджетного финансирования государственных программ, продолжительность которых превышает бюджетный период. А это приводит дополнительные методические и организационные сложности в и без того сложный процесс бюджетирования на федеральной основе.

Полноценное сопряжение программно-целевого стратегического планирования и бюджетирования предполагает также сближение структуры объектов стратегических планов, программ, с одной стороны, и объектов распределения бюджетных расходов, с другой. Иначе говоря, следует переходить к программной классификации и структуре статей бюджетных расходов и в то же время стремиться увязать структуру государственных программ со структурой органов государственного управления, придавая последней программные черты и признаки. В этом видится сама серьезная задача освоения и модернизации стратегического планирования на макроэкономическом уровне в России.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Аннотация. Рассмотрены механизмы самоорганизации и государственного управления. Устойчивый экономический рост на основе долгосрочных программ, государственно-частного партнерства и управления финансовыми потоками. Развитие конкурентоспособности российской экономики с учетом природно-географических факторов.

Каждая страна проходит определенные этапы в своем экономическом развитии, резкое нарушение эволюционного хода развития ведет к национальным катастрофам. В настоящее время экономическая политика в России опирается на монетарные теории, в соответствии с которыми развитие производства, изменения в занятости, инвестициях и других экономических параметрах и взаимосвязях регулируется денежным обращением, последнее – банковской учетной ставкой, балансом государственного бюджета. Рецепты монетарной теории хороши для зрелой, отлаженной экономики с развитой рыночной средой, банковской системой, подготовленными предпринимателями, гибкой, квалифицированной и дисциплинированной рабочей силой. Тогда импульсы от финансовой системы ведут к лучшему распределению ресурсов и их эффективно-му использованию.

Если же соответствующих условий нет, то использование монетарных теорий в экономической политике, включая свободу ценообразования, либерализацию внешней торговли ведет к инфляции, параличу отечественной производственной системы под натиском иностранных фирм.

Любая экономическая система регулируется двумя способами: механизмами самоорганизации и саморегулирования, с одной стороны, и механизмами государственного управления, – с другой. Когда в 1930-е годы механизмы самоорганизации рыночной системы хозяйствования неожиданно отказали, в странах Запада, прежде всего США прибегли к сильно действующим средствам прямого государственного регулирования и управления. И это, в конечном счете, помогло. В 1970-е годы, когда рыночное хозяйство вновь перестало нормально функционировать, в странах Запада сочли необходимым изменить сложившийся баланс в пользу механизмов саморегуляции, резко уменьшив сферу государственного регулирования. И это опять принесло свои плоды.

А что же происходит сейчас в экономике России? Механизмы рыночного саморегулирования работают в торговле, но не в промышленности, поскольку не сформирована полноценная банковская система, предлагающая в достаточном количестве и под невысокие проценты финансовые ресурсы для развития. Что же касается государственного управления, то здесь нет активного регулирования хозяйственной жизни в стране, предпочтение отдано инструментам финансовой и денежной политики, то есть тех инструментов, на которые делают ставку в настоящее время в странах со зрелой рыночной экономикой. Однако эти инструменты у нас сами по себе, то есть без дополняющего их методов прямого государственного управления, не работают, о чем и свидетельствует слабый, часто и отрицательный, экономический рост в стране.

Таким образом, представляется очевидным, что на данном этапе, когда механизмы рыночного регулирования в российской экономике эффективно не работают, главным фактором экономического развития должно остаться государство. Интенсивность государственного

* Сидоров Михаил Николаевич, д.э.н., профессор кафедры корпоративного менеджмента РЭУ имени Г.В. Плеханова.

регулируемая сейчас должна быть значительно выше, нежели в странах со зрелой рыночной экономикой. В дальнейшем по мере созревания механизмов саморегулирования она будет уменьшаться. Доля формирования новой системы государственного управления экономикой в целом и государственным сектором, в частности, необходимо осуществить следующее.

Структурам государственного управления необходимо взять на вооружение новые действенные методы регулирования экономикой. Нужен принципиально новый стиль государственного управления, основанный на учете интересов объекта управления, необходимости достижения согласия и компромиссов, ведении с партнерами терпеливых переговоров, заключении с ними договоров и соглашений. Это предполагает качественно иной характер взаимоотношений между государством и предприятиями (как государственными, так и негосударственными).

Государство должно видеть в предприятиях партнеров, наделенных неотчуждаемыми и гарантированными законом правами; имеющих собственные интересы, которые нельзя игнорировать; заинтересованных в равной мере, как и государство, в здоровой и процветающей экономике. В свою очередь и предприятиям следует относиться к государству по-иному, вступая с ним в конструктивное взаимодействие, позитивно откликаясь на его требования и предложения, ища у него поддержки своим различным начинаниям и инициативам.

Было бы разумно вновь вернуться к планированию, но уже на качественно другой основе, чем это было прежде. Это должна быть распространенная в мире система индикативного планирования с поправками на российские традиции и специфику нашей страны. Закон о стратегическом планировании принят, но не реализуется.

В системе государственных структур управления следует значительно повысить роль Министерства экономического развития России, взяв за ориентир, например, Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП) Японии. Значение МВТП для послевоенного возрождения Японии трудно переоценить. В первые послевоенные годы министерство не только определяло условия конкуренции в частном секторе, но и координировало политику частных предприятий. Для развития приоритетных отраслей оно осуществляло разработку количественных показателей роста производства, представляло финансовую помощь в форме сниженных процентов по ссудам, обеспечивало финансовые льготы (режим ускоренной амортизации), создавало консультативные советы, прибегала к административным директивам. Директивным путем оно принуждало к объединению. Надо реально посмотреть на сегодняшнюю промышленность России, которая не в состоянии обеспечить все сектора экономики современными машинами, приборами, оборудованием.

Следует осуществить коренную перестройку государственного сектора, воздав в нем конкурентные условия развития. Необходимо иметь не одну, а несколько судостроительных, авиастроительных компаний. Надо иметь не один АвтоВАЗ, а несколько, в каждом федеральном округе, и чтобы автомобили были с российскими брендами. Южная Корея, Китай делают именно так и успешно развивают свою промышленность. Следует создать сеть отраслевых союзов предприятий независимо от их типов и формы собственности, и через эти союзы осуществлять перспективные инвестиционные проекты, а не через спекулятивно-посреднические финансовые организации.

Необходимо осуществлять достаточно жесткое государственное регулирование, обеспечивающее экономический рост в стране путем концентрации усилий государства одновременно на четырех стратегических направлениях – инвестиции для малого, среднего и крупного бизнеса, структурная перестройка экономики, социальная защита населения, приоритетное развитие фундаментальной и прикладной науки. Только при согласованном продвижении по этим четырем направлениям можно рассчитывать на успех. И здесь нужны четкие, поэтапные, долгосрочные планы и программы с персональной ответственностью руководителей, менеджеров. Но сейчас создается впечатление, что государство, во всяком случае, в лице исполнительной власти, не стремится к активному регулированию экономического роста в стране, больше полагаясь на механизмы ее спонтанной самоорганизации, которые, однако, не срабатывают.

Совершенно очевидно, что политика государства в нынешней ситуации не может строиться в расчете на несколько звеньев, ухватившись за которые можно якобы вытащить и всю цепь.

Что проку от «стабилизации» денежного обращения и финансов, если слабо растет производство, как простых, но необходимых, так и высокотехнологичных товаров, изделий. Сегодня задача номер один заключается в создании и развитии сбалансированной системы в стране, что определяет конкурентоспособность страны, в динамику курса рубля, сальдо платежного баланса и другие экономические показатели. Сейчас даже для печатания рублей нужна швейцарская краска.

Необходимо постепенно ликвидировать нерегистрируемые и неконтролируемые денежные потоки, как внутри страны, так и в отношениях резидентов и нерезидентов. Реальные экономические процессы проходят мимо «зеркала статистики». Управление без достоверной информации о доходах, издержках, вывозе валюты неосуществимо.

Второе направление «корректировки» экономического курса – строгое соблюдение бюджетных потоков через государственную систему казначейства и необходимую сеть государственных банков. Сейчас прибыль банков от операций с бюджетными деньгами, валютой, государственными ценными бумагами составляет гораздо выше рентабельности в промышленности. Работа с ценными бумагами, валютой дает высокий доход, но не улучшает ситуацию с инвестициями в реальный, товаропроизводящий сектор экономики. Давно пора законодательно установить потолок для банковского процента ниже средней рентабельности в промышленности и сельском хозяйстве, иначе вести речь об их развитии просто бессмысленно.

Можно ведь устанавливать законодательно минимальную зарплату работникам, а почему банки должны быть исключением?

«Денежный навес» о котором, помните, любили рассуждать сменился уже не навесом, а неплатежами и недостатком оборотных средств у предприятий, что не дает возможности не только для развития, но и просто выживания. Основная ошибка заключается в погоне за мировыми ценами, но почему-то не в движении к мировой производительности труда и эффективности.

Мировые цены на топливо и энергию при более низкой, чем мировая, эффективности обрабатывающей промышленности в сочетании с «жесткой» финансовой политикой и очень быстрой либерализацией внешней торговли привели к фактическому банкротству многих отечественных товаропроизводителей. Но и возрождения многих утерянных технологий пока не наблюдается. Возможный выход заключается в снижении цен на топливо и энергию, и регулирование цен на основные структуроопределяющие виды продукции. Свободные цены – это очередной миф. В экономически развитых странах цены регулируются либо конкурентным механизмом, либо государством, если речь идет о монополиях.

В сочетании с такого рода направлениями экономической политики может получить полноценную реализацию и перспективный бюджет страны с крупными государственными инвестициями. На повестке дня также и дедолларизация экономики с жестким контролем утечки капитала из страны и конвертацией экспортной выручки в отечественную валюту. Иначе, как поверит население, особенно, молодежь в величие своей страны, если рубль периодически девальвируется, а своих качественных промышленных товаров практически нет. Простых ответов на сложные вопросы не существует. Экономические процессы взаимосвязаны и, если пытаются управлять одним параметром, не просчитывая изменение взаимосвязанных показателей, то в результате – не рост, а спад производства и вялое развитие всей экономики.

Очевидно, имеет смысл провести серьезную экономическую дискуссию об основных направлениях социально-экономического развития страны, но не по отдельным вопросам, а по всем основным экономическим параметрам, которые регулируются рынком и государством. Введение санкций показало, что не следует забывать многовековую историю России. Тот же рынок диктует поглощение слабых сильными. Ставки в игре с мировым рынком очень высоки. Должны сработать защитные механизмы с целью развития отечественного конкурентоспособного производства и достойной жизни граждан России.

Следует учитывать особенности конкурентоспособности нашей страны по сравнению с другими. Мало продуманное и плохо просчитанное вступление России в ВТО не учитывает наши уникальные условия: климат и территорию.

Национальная конкурентоспособность на мировых рынках будет совершенно разная в теплых странах и в нашей чрезвычайно холодной стране. Если в теплых странах завод становится на асфальт, а в нашей холодной стране – фундамент почти два метра в глубину, тогда начальные капиталовложения, включая прокладку труб и коммуникаций (канализации, отопления, водопровода), возрастают почти на 50% по сравнению с затратами на производство аналогичной продукции в теплой стране.

Но к этим затратам надо еще добавить расходы на отопление: для средней полосы России доля отопления в объеме общих энергозатрат промышленности составляет три четверти. Энергоемкость российского ВВП поэтому выше по сравнению с развитыми странами.

В теплых и небольших странах средний радиус перевозок энергоресурсов не превышает 500 км, а у нас всегда более 1000 км; из-за обширности территории и низкой плотности населения высоки транспортные издержки в цене товаров.

Если, например, в Англии скот пасется практически круглый год, то в России период стойлового содержания 200 дней. Если в Аргентине, где крупный рогатый скот также не нуждается в заготовленных кормах и круглый год обходится без стойлового содержания, себестоимость килограмма говядины – 5 центов, то в России, для сравнения, наша буренка съедает за полугодовую зиму сена, гораздо больше, чем на 60 тысяч рублей.

Для одинакового с другими странами уровня тепла в жилищах нашим согражданам приходится расходовать значительно больше энергии, чем в других странах.

Наша промышленная и сельскохозяйственная продукция, аналогичная иностранной по потребительским характеристикам, оказывается выше по себестоимости и при реализации по «мировым ценам» приносит убыток, а не прибыль.

Наши предприятия обрабатывающей промышленности оказываются невыгодным объектом для привлечения капиталовложений из-за рубежа, да и для отечественных инвесторов привлекательнее иностранные рынки капитала.

Отсюда – необходимость государственного регулирования экономики, включая ценообразование. Главное условие конкурентоспособности России – низкие цены на энергоресурсы. Тогда и капитал будет приходить из других стран, чтобы инвестировать в машиностроение, транспорт, сельское хозяйство. Станет выгодно вкладывать средства в капиталоемкие сектора экономики. Без учета климатического и географического факторов развития российской экономики все призывы к инвестициям останутся пожеланиями.

ПРОБЛЕМА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ РФ

***Аннотация.** В статье рассматриваются подходы к проблеме импортозамещения с точки зрения различных экономических теорий. Анализируются исторические причины возникновения зависимости РФ от импорта продовольствия. Исследуются основные направления обеспечивающие возможность решения проблемы импортозамещения на продовольственном рынке Российской Федерации как на основе мобилизации конкурентных преимуществ российского бизнеса в продовольственной сфере по всей цепочке создания ценности, так и с помощью мер государственной поддержки национальных производителей.*

Тема импортозамещения продуктов питания является крайне важной для современной России. В последнее время она получила широкое освещение в выступлениях российских руководителей и средствах массовой информации. Но чаще всего импортозамещение воспринимается как чрезвычайная мера, следствие политических санкций. И только сейчас происходит перемещение этой проблемы из области политических лозунгов в область реальной экономической политики. Принимаются первые правительственные документы, намечающие программы импортозамещения в разных отраслях нашей экономики. Вместе с тем, необходим комплексный теоретический анализ этой проблемы в историко-экономическом плане, выявление исторических причин возникновения импортозависимости на продовольственном рынке РФ, исследование основных направлений решения проблемы импортозамещения на основе мобилизации конкурентных преимуществ российского бизнеса и мер государственной политики.

Под импортозамещением целесообразно понимать процесс замещения зарубежных товаров на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными, со схожими или с более высокими потребительскими свойствами.

В истории экономической мысли вокруг проблемы импорта и импортозамещения долгий исторический период шло противостояние теорий протекционизма и свободной торговли. Среди ярких адептов протекционизма был, в том числе первый российский меркантилист времени правления царя Алексея Михайловича А. Ордин-Нащокин. Из теорий абсолютных конкурентных преимуществ А.Смита [1] и относительных конкурентных преимуществ Д. Рикардо [2] делался вывод, что от свободной торговли пострадают только производители неконкурентоспособной продукции, а страна в целом только выиграет. Однако, прямое следование принципам абсолютных и относительных конкурентных преимуществ приводит к возникновению проблемы экономической безопасности страны.

Поэтому при решении проблемы импортозамещения важнейшим вопросом является поиск баланса между замкнутой системой полного самообеспечения, полного отказа от участия в международном разделении труда и тем уровнем импорта, когда он не дополняет, а подавляет собственное производство. Важно отметить, что Россия является не только страной импортером продовольственных товаров, но и страной – экспортером, например, зерновых. По данным за 2014 год по объему экспорта зерна Россия заняла 6-е место в мире. Экспорт зерна из России в 2014 году составил около 30 миллионов тонн на сумму в 7,1 миллиардов долларов. В товарной структуре поставки пшеницы составили -74%, ячменя – 13%, кукурузы – 12%, на прочих видов

* Симановская Микаэла Леонидовна, к.э.н., доцент кафедры стратегического планирования и экономической политики ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова; Силантьева Екатерина Сергеевна, аспирантка кафедры стратегического планирования и экономической политики ФГУ МГУ имени М.В. Ломоносова.

зерновых – 1%. [3] Российское зерно поставляется в десятки стран мира, основные его потребителями являются страны Северной Африки и Ближнего востока.

В продовольственной сфере за понятием импортозамещения стоит не только задача уменьшения доли импорта на продовольственном рынке страны, но и обеспечение гарантий физической и экономической доступности для каждого гражданина пищевых продуктов в объемах не меньше рациональных норм потребления, а также решение задачи успешного функционирования национального бизнеса различной величины. Для разных стран в зависимости от норм потребления тех или иных продуктов питания, норма импорта составляет разное значение. В Российской Федерации экономическим порогом продовольственной безопасности считается 20% доля импорта. В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации [4] минимальный уровень собственного производства зерна должен составлять – не менее 95%, сахара – не менее 80 %, мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – 85 %, молока и молокопродуктов(в пересчете на молоко) – не менее 90%, рыбной продукции – не менее 80%, картофеля – не менее 95 %, соли пищевой – не менее 85%.

Необходимость импортозамещения на продовольственном рынке в Российской Федерации связана с тем, что еще в 2012 году доля импорта продовольственных товаров составляла 34 %, превышая тем самым порог продовольственной безопасности на 14 пунктов. Россия только на 60 % была обеспечена мясопродуктами, на 58 % – сахаром, на 84 % – овощами и на 40 % – собственными фруктами [5].

Политика импортозамещения осложняется историческими аспектами существования продовольственной сферы в РФ. Импортозависимость современной России связана с проблемами, возникшими еще в прошлом веке, а именно: государственным сельским хозяйством, невозможностью обеспечения потребительского спроса, искусственным занижением цен на сельскохозяйственную продукцию.

Российская империя:

В конце 19 начале 20 века Российская империя стояла на особом месте на продовольственном рынке Европы, занимая первое место в мире по производству зернового хлеба. Свыше половины выращенной в мире ржи, пятая часть мирового урожая пшеницы, треть ячменя и четверть всего овса также были российскими. Зерно было основной статьёй дохода, и выручка от его продажи составляла около половины стоимости всего экспорта. В 1913 году Российская империя экспортировала около 10,5 млн. тонн зерна. [6]

Советский период:

Ранний советский период

Вплоть до конца 1950-х годов советский союз продолжил экспорт зерна, несмотря на неурожайные годы и голод на селе. Основной задачей экспорта являлось получение валюты, которая была необходима для индустриализации страны, а затем и для восстановления разрушенного Великой отечественной войной народного хозяйства. Проходившая в СССР коллективизация сельского хозяйства в дальнейшем негативно сказалась на развитии продовольственного сектора. Курс на коллективизацию включал в себя три главные задачи: 1.осуществление социальных преобразований в деревне, 2. обеспечение снабжения любой ценой быстро растущих в ходе индустриализации городов, 3.развитие системы принудительных работ из числа «спецпеселенцев»- высланных кулаков и членов их семей.

Несмотря на краткосрочный эффект, благодаря которому государству удалось поднять сбор и экспорт зерна, для финансирования индустриализации, последствия коллективизации были крайне тяжелыми: сокращение валового поголовья скота, (крестьяне вынуждены были забивать скот, чтобы не сдавать его в колхозную собственность), массовый голод 1932 – 1933 гг., ослабление экономических стимулов развития сельскохозяйственного производства, отчуждение крестьян от собственности и результатов своего труда. Раскулачивание, слом традиционных хозяйственных и экономических связей, в конечном счете, привели к кризису в сельском хозяйстве и тому упадку, который начался с 60-ых годов 20-го века.

Поздний советский период

Политика по освоению целины, инициированная Н.С. Хрущевым, провалилась. СССР из нетто-экспортера сырья превратился в нетто – импортера. Импорт зерна осуществлялся за счет средств, полученных от экспорта сырья – прежде всего нефти и газа, а так же товаров промышленного производства. Одним из факторов, который в дальнейшем повлиял на рост импортозависимости СССР, также явилась компания Н.С. Хрущева по борьбе с личными подсобными хозяйствами, которая сильно ударила по материальной базе колхозников, поскольку именно личные хозяйства были главными источниками их дохода. В силу этого отток населения из деревни продолжался, что негативно сказывалось на состоянии сельского хозяйства.

Что касается РСФСР, то она была, прежде всего, нетто-импортером агропродовольственной продукции – собственное производство было недостаточно для обеспечения населения. Государство, сохраняя низкие цены на продукты питания, дотирировало отечественных потребителей, причем в нарастающих масштабах. В 1989 году доля дотаций в розничной цене на основные продукты питания доходила до 80%. При этом опросы общественного мнения на селе показывали, что вести самостоятельное хозяйство хотело лишь 10–15% сельских жителей [7].

Современная Россия

Рассмотрим агропродовольственную политику в современной России поэтапно:

Первый этап (1991–1994 годы) начался с либерализации цен, ликвидации системы госзакупок в аграрном секторе, отмены обязательных планов производства для сельхозпредприятий, субсидий и льгот для сельского хозяйства. За 1992–1994 годы сельским жителям было роздано около 12 миллионов земельных участков. Около 300 тысяч домохозяйств воспользовались своим правом выйти из коллективных хозяйств и организовать собственные семейные фермы. При этом до 40% зарегистрированных сельхозпроизводителей в России фактически не вели хозяйственной деятельности. В результате на рынке сохранялась высокая доля низкокачественных производителей. Россия получала продовольственную гуманитарную помощь.

Второй этап (1994–1998 годы) – политику либерализации стал вытеснять аграрный протекционизм. Россия ввела минимальные гарантированные цены, импортные тарифы и квоты, экспортные субсидии, перестала получать гуманитарную помощь. Появились первые данные об экспорте зерна.

Третий этап (1998–2005). Правительство стало применять комплексные меры с более ясными целями. Начал расти протекционизм, а вслед за ним – и доля расходов на сельское хозяйство в бюджете. Девальвация рубля привела к кризису национальной экономики, однако при этом в 1998 году объём импорта в Россию сократился на 20 % (до \$74 млрд.), в 1999 году – ещё на 28 % (до \$53 млрд.) [8]. При этом возросший после кризиса спрос на отечественную продукцию был достаточно легко удовлетворён на экстенсивной основе за счёт незагруженных производственных мощностей. Вызванное девальвацией снижение импорта стало важнейшим фактором экономического роста.

По итогам 2001- 2002 годов Россия впервые в новой истории поставила на экспорт существенные объёмы зерна – 7,1 млн. тонн, войдя в десятку мировых стран по экспорту пшеницы и пшеницы – по ячменю.

На четвертом этапе (с 2006 года по 2013 год) продолжали расти аграрный бюджет и торговый протекционизм. В 2006 году аграрный сектор впервые был назван в числе приоритетов развития страны, что было закреплено в Национальном проекте. В конце декабря того же года были приняты Закон «О развитии сельского хозяйства» и введена Госпрограмма развития сектора

В 2009 году была создана Объединенная зерновая компания, которая была призвана стать крупнейшим экспортером Российского зерна. По итогам 2011/2012 года Россией было вывезено рекордное количество зерновых: 28,1 млн. тонн.

На пятом этапе (начиная с 2014 года) был объявлен курс на импортозамещение продуктов питания. Данная политика имеет как позитивные, так и негативные последствия.

С одной стороны, запрет на ввоз европейского продовольствия на фоне грамотной валютной политики РФ, дающей возможность осуществлять импортозамещение, не подрывая возмож-

ность инвестиций, послужил важным стимулом развития продовольственного бизнеса в России и позволил нарастить объемы производства. По данным Федеральной таможенной службы, [9] в 2015 году импорт свежего и мороженого мяса сократился в 3 раза, рыбы – в 2,1 раза, масла сливочного – в 2,9 раза, изделий и консервов из мяса – в 2,4 раза. При этом, по данным Росстата, за январь-февраль 2015 года, в хозяйствах всех категорий было произведено на 6,5% больше скота и птицы на убой в живой массе, чем в 2014 году, производство свиней увеличилось на 4,4%, птицы – на 11,1%, овец и коз – на 3,2%, молока – на 1,5%.

С другой стороны непродуманная политика Правительства оказала негативное воздействие на экспортеров. Так, в 2014 году были приняты ряд мер для ограничения экспорта зерна. Госкомпания РЖД ввела ограничения на отгрузку зерна на экспорт, ссылаясь на проблемы с выгрузкой и отставанием поездов, Россельхознадзор обвинил российских производителей в несоблюдение «карантинных мер при перевозке зерна», были введены временные пошлины на экспорт зерна за рубеж. В свою очередь, представители Российского зернового союза от имени всего зернового бизнеса [10], отправили запрос в правительство РФ, в котором говорилось о контрпродуктивности данных мер. В официальном письме отмечалось, что все вышеупомянутые действия являются «скоординированными и направленными на прекращение экспорта зерна, что связано с попытками остановить рост цен на зерно, вызванный глубоким падением рубля, сохраняя внешне декларируемую политику отказа от ограничений агропродовольственного экспорта». По мнению представителей отрасли, данные меры, в конечном счете, приведут к утрате доверия ключевых импортёров (Египта, Турции, Ирана) к российским поставщикам, росту мировых цен на зерно и «добровольной сдаче» Россией этого сегмента рынка. Прежде всего, пострадают малые и средние предприятия. «Непрозрачность» решений правительства может привести к тому, что бизнес потеряет интерес к отрасли, поскольку ему необходима валюта для покрытия издержек, которые значительно возросли после введения санкций. (Так, цены на удобрения в 2014-2015 годах выросли на 50%, а ставка на кредиты – в два раза).

Основные направления и сопутствующие им проблемы, влияющие на возможность осуществления импортозамещения на продовольственном рынке РФ.

1.

Возможность импортозамещения продуктов питания тесно связана с способностью национального бизнеса использовать свои конкурентные преимущества. Майкл Портер в своей книге «Международная конкуренция» [11] говорил о том, что единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны – это продуктивность использования ресурсов. Таким образом, конкурентоспособность, с его точки зрения, определяет успех или неуспех в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства, а национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности постоянно развиваться и производить инновации. Первоначально национальные компании добиваются конкурентного преимущества, изменяя основу, на которой они конкурируют. Удержать же преимущество им позволяет постоянное совершенствование товара, способа производства и других факторов, причем оперативно, чтобы конкуренты не смогли их догнать и перегнать.

Российские предприятия на продовольственном рынке могли бы воспользоваться сложившейся политической и экономической ситуацией и повысить свою внутреннюю эффективность и конкурентоспособность за счет реализации всего комплекса, входящего в современную систему конкурентных преимуществ. [12] В рыночной теории рассматривается конкурентное преимущество в результате успешного позиционирования компании на рынке. В ресурсной теории описываются конкурентные преимущества, создаваемые благодаря кластеру материальных и нематериальных ресурсов, а в институциональной – конкурентные преимущества, которые создаются в результате объединения организаций в сетевые структуры и взаимодействия с государством.

В соответствии с тем как компания будет использовать те или иные конкурентные преимущества, определяется ее способность к импортозамещению.

Рыночные конкурентные преимущества.

Если говорить об обеспечении внутреннего потребления населения продуктами питания, то к конкурентным преимуществам российского бизнеса целесообразно отнести:

1. Региональную асимметрию обеспечения населения продовольствием,
2. Логистические издержки для импортных товаров,
3. Ориентированность торговых предприятий на взаимодействие с локальными производителями.

В отдельные регионы Российской Федерации импорт продовольствия нерентабелен, это связано с логистическими издержками поставщиков, и территориальной асимметрией регионов: часть регионов восточной части страны крайне удалены от основных импортеров, что делает невозможными поставки, например, скоропортящейся продукции со сроком хранения в несколько дней. Также важно отметить, что стратегия большинства крупных ритейлеров, таких, как Ашан, Х5 ритейл групп и Магнит направлена на обеспечение россиян отечественными продуктами.

Ресурсные конкурентные преимущества

1. Производственные мощности

Одним из ресурсных конкурентных преимуществ российских производителей являются незадействованные производственные мощности. По данным Российского зернового союза, при экспорте зерна в 30 миллионов тонн (2014 год), инфраструктура России была потенциально способна обработать до 50 миллионов тонн зерна для экспорта, при этом в структуре экспорта выросла доля высококачественной пшеницы 3-го класса с высоким содержанием протеина.

2. Кадровые ресурсы,

Также производство в России потенциально привлекательно с позиции дешевого труда высококвалифицированных рабочих. Интересно отметить, что еще в 2012 году Ernst & Young опубликовал доклад, в котором говорилось о том, что инвесторов в России больше всего привлекает дешевая и квалифицированная рабочая сила, а также развитие внутреннего рынка [13].

3. Налаженные отношения с потребителями,

Безусловно, нельзя не отметить, что одним из конкурентных преимуществ российских производителей являются налаженные отношения с потребителями. Так, большинство брендов кондитерского холдинга «Объединенные кондитеры» знакомы и любимы россиянами с детства: Бабаевский, Красный Октябрь.

Институциональные конкурентные преимущества

1. Эффективная кооперация с иными производителями или торговыми предприятиями.

Кооперация может проходить в нескольких направлениях:

- Кооперация российских производителей с иными производителями для отстаивания интересов отрасли. Ярким примером подобной кооперации является Российский зерновой союз.
- Кооперация российских организаций с представителями международного бизнеса, функционирующего на территории РФ. Так, открыв на территории вологодского филиала «Нестле Россия» свой новый цех по производству детских каш, компания Нестле обязалась закупать сырье для производства у местных фермеров.
- Кооперация с торговыми предприятиями. Одним из направлений торговой деятельности сетей в России является продажа продуктов питания (которые они закупают у местных производителей) под собственными торговыми марками (Зачастую это «самые дешевые» продовольственные товары, которые продаются под такими брендами, как Красная цена (Пятерочка), Каждый день (Ашан)). Данное направление стало особенно востребовано в условиях введения продуктового эмбарго и падением курса рубля.

2. Государственная поддержка национального бизнеса.

Безусловно, государство стремится всячески поддержать российских производителей. Для этого был принят ФЗ «О торговле», регулирующий взаимоотношения между торговыми организациями и поставщиками и носящий протекционистский характер для национальных производителей и поставщиков продуктов питания. Также российским производителям оказывается финансовая поддержка. По данным Министерства сельского хозяйства в 2014 году на поддержку сельского хозяйства из федерального бюджета было перечислено порядка 197 млрд. рублей.

Важно отметить, что для того, чтобы быть способным к импортозамещению, российский бизнес должен комплексно использовать свои конкурентные преимущества.

2.

Импортозамещение может быть следствием проведения государственной экономической политики, направленной на обеспечение продовольственной безопасности страны.

Основной задачей государственной экономической политики, направленной на обеспечение продовольственной безопасности страны является создание, прежде всего, развитого продовольственного комплекса, в котором национальные производители будут добросовестно взаимодействовать с торговыми предприятиями, будет создана адекватная современным реалиям торговая и производственная инфраструктура.

При этом целесообразно отметить, что импортозамещение является комплексной проблемой, которая касается не только конечного продукта, но и всей цепочки создания ценности, поэтому для решения этого вопроса государству необходимо использовать инструментарий межотраслевого баланса.

Так, для производства одного килограмма мяса необходимо точно знать, сколько в конечном итоге аграрию потребуется техники, электричества, воды, земли, и кормовых. К примеру, на производство одного килограмма говядины идет порядка 10 000 литров воды [14]. Данная цифра является чрезмерной для регионов, страдающих от водной недостаточности.

В то же время, продолжает стареть сельхозтехника. Нагрузка, составлявшая несколько лет назад 320га на один комбайн, на сегодняшний день составляет свыше 360га. В этой связи государству необходимо осуществлять поддержку производителей не только субсидируя процентную ставку по кредитам, но и вернув систему льготной продажи техники через структуры «Агролизинга». Рассмотрим подробнее возможные меры государственной поддержки российских производителей.

Меры государственной политики, направленные на импортозамещение

1. Частным примером может служить продовольственное эмбарго в отношении европейских поставщиков продуктов питания.

За первый квартал 2015 года импорт продовольствия из стран дальнего зарубежья (ФТС) сократился на 35,6%. Однако некоторые эксперты полагают, что это привело только к тому, что одни поставщики сменились на других. При этом необходимо понимать, что продовольственное эмбарго – временная, политическая мера, которая призвана способствовать политике импортозамещения.

2. Валютная политика, направленная на импортозамещение.

Важно отметить, что дешевая национальная валюта создает благоприятные условия для импортозамещения с одной стороны, но с другой стороны, в условиях отсутствия полной цепочки создания ценности, существенно повышает издержки на приобретение промежуточных товаров. Также необходим грамотный баланс между курсом национальной валюты, необходимым для импортозамещения и адекватным курсом для привлечения инвестиций.

3. Важной мерой по содействию импортозамещению и обеспечению продовольственной безопасности является стандартизация [15]. На сегодняшний день в условиях современных интеграционных процессов и гармонизации законодательства Российской Федерации с требованиями ВТО, требования к безопасности товаров имеют тенденцию к снижению. Государственное нормирование показателей безопасности пищевой продукции в иных формах, кроме

технических регламентов становится невозможными, а требования к качеству, установленные национальными стандартами, применяются на добровольной основе. В данном ключе целесообразно содействие внедрению профессиональной независимой системы добровольной сертификации продовольственной продукции высокого качества (В России подобная система уже создана под брендом «Высокое качество»).

4. Долгосрочным экономическим инструментом осуществления импортозамещения должна стать реиндустриализация экономики, то есть переход к новой модели экономического роста за счет повышения эффективности использования ресурсов для производства конкурентоспособной инновационной продукции (преимущественно с использованием отечественных наукоемких технологий) через развитие и модернизацию производственной и технологической базы национальной промышленности.

В этих целях, формируется разнообразный набор инструментов государственной поддержки импортозамещения, включающий субсидии, софинансирование НИОКР, различного рода грантовую поддержку, преференции при государственных закупках.

Одним из примеров частно-государственного партнерства в процессе реиндустриализации в области сельхозмашиностроения является создание колёсных тракторов третьего, четвертого класса. Этот проект реализуется концерном «Тракторные заводы», который инвестирует 700 миллионов рублей собственных средств. Со своей стороны государство предоставляет компании субсидию на проведение НИОКР. Тем самым в импортозамещении будет реализоваться принцип частно-государственного партнёрства. Потенциальная потребность до 2020 года в тракторах этого класса – около 160 единиц, при этом проект имеет высокую бюджетную эффективность: прирост поступления налогов и сборов за счёт выпуска инновационной продукции составит 1,2 млрд. рублей уже к 2020 году [16].

Также важным ресурсом содействия импортозамещению в России станет «Фонд развития промышленности», который обеспечит льготное финансирование, в первую очередь в предпроизводственной стадии проектов. Капитал фонда составляет порядка 20 млрд. рублей. Данные средства направят на 2,5 тысячи проектов, которые будут реализовываться в России с целью «замещения той продукции и тех видов оборудования, технологий, которые рационально замещать, по которым может быть реальный коммерческий эффект, где это не является искусственной мерой, а где это действительно разумно, выгодно и может привести к положительным результатам в целом для российской экономики» [17].

Инфраструктурное развитие продовольственной сферы также предусмотрено в Федеральной программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года». Оно включает в себя: субсидии из федеральной казны бюджетам субъектов Российской Федерации, мероприятия по развитию сети автомобильных дорог, ведущих к общественно-значимым объектам сельских населенных пунктов, а также объектам производства и переработки сельскохозяйственной продукции; субсидии на обеспечение жильем молодых семей и начинающих специалистов. Так, на поддержку начинающих фермеров из федерального бюджета направлено 1,9 млрд. рублей, на развитие семейных животноводческих ферм – 1,425 млрд. рублей. Для участия в реализации мероприятий в 2015 году отобрано 74 региональные программы развития семейных животноводческих ферм и 79 региональных программ поддержки начинающих фермеров [18].

Таким образом, для того чтобы в России выпускались качественные продукты питания, конкурентоспособные по отношению к импортным аналогам, импортозамещение должно основываться на стратегическом планировании всей цепочки создания ценности в продовольственной сфере, реиндустриализации экономики, технологическом и инновационном прорыве.

Список литературы.

- [1] Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007.
- [2] Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Эксмо, 2012.

-
- [3] Экспорт зерна из России в 2014 году – http://newsruss.ru/doc/index.php/Экспорт_зерна_из_России_в_2014_году (Дата обращения – 05.02.2015)
- [4] Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Принята Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 .
- [5] Импортозамещение.py – <http://www.importozamechenie.ru/> (Дата обращения –05.02.2015).
- [6] Экспорт зерна из России –http://newsruss.ru/doc/index.php/Экспорт_зерна_из_России (Дата обращения –05.02.2015).
- [7] Серова Е.В. Аграрная реформа в России переходного периода – <http://www.ru-90.ru/> (Дата обращения –05.02.2015).
- [8] Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru/> (Дата обращения – 05.02.2015).
- [9] Федеральная таможенная служба – <http://www.customs.ru/> (Дата обращения –05.02.2015).
- [10] Российский Зерновой Союз <http://grun.ru/> (Дата обращения – 05.02.2015).
- [11] Майкл Портер. Международная конкуренция. М: Международные отношения, 1993
- [12] Симановская М.Л., Минаенко М.М. Конкурентные преимущества высокотехнологичных субъектов экономики средней величины // Сборник «Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации» Ч.2 – М.: Российская политическая энциклопедия (РОСПЭН), 2007
- [13] Ernst & Young <http://www.ey.com/RU/ru> (Дата обращения – 05.02.2015).
- [14] Does food trade save water? – <http://www.fao.org/> (Дата обращения – 05.02.2015)
- [15] Леонтьев Б.Б. Импортозамещение: взгляд на проблему // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2014. № 6.
- [16] Правительство Российской Федерации – <http://www.government.ru/> (Дата обращения – 05.02.2015).
- [17] Фонд развития промышленности <http://www.rftr.ru/> (Дата обращения –05.02.2015)
- [18] Федеральная программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года». Принята Постановлением правительства РФ от 15.07.2013 № 598 (ред. от 16.01.2015)

СОЗДАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** Создание национальной инновационной системы является важнейшим механизмом экономического развития. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что создание НИС должно базироваться на комплексном подходе, обеспечивающим активизацию предпринимательской среды как базы формирования спроса на инновации, и среды, производящей знания при активном участии государства. Необходимо осуществлять соответствующие институциональные реформы, направленные на создание благоприятного «институционального профиля», развитие механизма, обеспечивающего эффективное взаимодействие элементов НИС. В статье предложены некоторые механизмы, позволяющие активизировать процесс создания НИС в Казахстане с учетом современных тенденций развития.*

Концепция национальной инновационной системы (НИС) разрабатывалась в 1980-1990-е гг. практически одновременно большой группой авторов. Общепризнанными лидерами этого направления стали Б.-О. Лундвалл (Швеция), К. Фримен (Великобритания), Р. Нельсон (США). Н.И. Иванова, обобщая определения основоположников концепции, отмечает следующее: «Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, гослаборатории, технопарки и инкубаторы). Другая, не менее важная часть национальной инновационной системы – это комплексы институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающие взаимодействие научных и предпринимательских структур и имеющие прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности» [1, с. 10].

Национальная инновационная система строится общими усилиями государства, предпринимательской и научной среды. Проблемы создания и эффективного функционирования НИС во многом решает ее «институциональный профиль», характерный для конкретной страны.

Опыт наиболее развитых стран свидетельствует о том, что создание национальной инновационной системы предполагает:

- 1) обеспечение благоприятных условий для инновационной деятельности фирм и научно-исследовательских организаций, для диффузии инноваций;
- 2) формирование кластеров конкурентоспособности, в рамках которых создаются условия для активизации инновационной деятельности;
- 3) развитие различных форм партнерства между научно-исследовательскими, в т.ч. государственными, организациями и производственными предприятиями;
- 4) активизацию инвестиционной деятельности, прежде всего финансирование ранних стадий инновационного процесса;
- 5) уделение особого внимания процессам обучения, профессиональной подготовки и переподготовки кадров;
- 6) проведение мониторинга государственными органами текущего состояния НИС с целью обнаружения «узких мест», а также выявления возможностей дальнейшего развития системы.

* Стеблякова Лариса Петровна, доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой, ИПМ Карагандинский государственный технический университет.

Важную роль при создании НИС играет государство, формирующее рамочные условия ее функционирования, различные инфраструктурные элементы, способствующие взаимосвязи научно-исследовательской и предпринимательской среды; разрабатывающее стратегию инновационного развития экономики; составляющее прогнозы технологического развития и определяющее на их основе научно-технологические приоритеты; осуществляющее разработку и реализацию мер по прямому и косвенному стимулированию инновационной деятельности; участвующее в развитии сферы исследований и разработок, особенно сферы фундаментальной науки.

Предпринимательская среда – это среда, в которой формируется спрос на инновации. В Казахстане большинство предприятий, организаций – потенциальных субъектов инновационной подсистемы – не заинтересовано в участии в ней. Многие бизнес-организации предпочитают классические механизмы получения дохода, а наукоемкие исследования и разработки являются для них излишне рискованными. Такая незаинтересованность определяет низкий спрос на инновации со стороны предприятий производственной сферы. К этому можно добавить недостаточное и неадаптированное под потребности спроса предложение знаний со стороны отечественных научных организаций, разрывы в «технологическом коридоре», обеспечивающем их передачу и коммерциализацию, слабость государственной инновационной политики в целом, формирующей институциональное поле для взаимодействия предпринимательской среды и среды, производящей знания. Все это приводит к низкой инновационной активности предпринимательской среды (таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели инновационной активности предприятий Республики Казахстан

| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|--|----------|---------|----------|----------|----------|----------|
| 1. Количество предприятий, имеющих технологические инновации | 447 | 399 | 467 | 614 | 1215 | 1062 |
| 2. Уровень инновационной активности предприятий, % | 4,0 | 4,0 | 4,3 | 5,7 | 5,7 | 4,8 |
| 3. Объем инновационной продукции, млн. тенге | 111531,1 | 82597,4 | 142166,8 | 235962,7 | 379005,6 | 578263,1 |
| 4. Объем инновационной продукции, поставленной за пределы РК, млн. тенге | 60655,7 | 34259,5 | 73393,5 | 108062,3 | 182984,3 | -- |
| 5. Удельный вес инновационной продукции, поставленной за пределы РК, % | 54,38 | 41,48 | 51,62 | 45,80 | 48,28 | -- |
| 6. Общие затраты на технологические инновации, млн. тенге | 113460,1 | 61050,9 | 235501,7 | 194990,9 | 325639,3 | 431993,8 |

Для решения проблем развития инновационного предпринимательства необходимо активное государственное регулирование и поддержка. Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в инновационной сфере представляет собой систему экономического, социального, организационного, правового и политического обеспечения благоприятной среды для формирования и устойчивого развития инновационного предпринимательства. Государство должно создать режим наибольшего благоприятствования для внедрения результатов инновационной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса. Должна быть создана конкурентная среда, в которой конкурентные преимущества тех или иных предприятий обеспечиваются за счет непрерывного обновления технологий; внедрения инновационного менеджмента и маркетинга; отработки эффективного механизма антимонопольной политики и т.д.

Опираясь на исследования ряда ученых, а также на результаты собственного анализа, охарактеризуем состояние предпринимательской среды в Казахстане с точки зрения инновационной активности предприятий:

- 1) Предпринимательская активность в области инноваций очень низкая, хотя наблюдается рост доли инновационно активных предприятий.
- 2) Низка доля инновационной продукции (не более 1,5% в объеме ВВП); средний уровень наукоемкости инновационной продукции также невысок.
- 3) Недостаточен уровень затрат на технологические инновации (менее 0,3% от ВВП).
- 4) Высока доля объема инновационной продукции (около 50%), поставляемой за пределы РК, что свидетельствует о недопоставке инновационной продукции на внутренний рынок либо ее невостребованности на внутреннем рынке.
- 5) Инновационно активные предприниматели, как правило, не стремятся к выходу на конкурентные зарубежные рынки. Они не ориентированы на подхват (catching-up) современных зарубежных технологий.
- 6) Наиболее инновационно активными являются малые и средние предприятия, при этом эффективность их в инновационной деятельности также оказывается более высокой, хотя большее количество инноваций, несомненно, приходится на долю крупных предприятий.
- 7) Крупные предприятия стремятся к подавлению конкуренции вокруг себя. Как следствие это вызывает смещение их предпринимательских предпочтений, во-первых, к сохранению рыночной власти на прежнем рынке, а не к открытию новых рынков сбыта; во-вторых, к модернизации и совершенствованию прежней продукции вместо ее замены на технологически новую.
- 8) Наиболее эффективными в инновационной деятельности являются предприятия, имеющие частную форму собственности. При этом «вливание» в частную форму государственной или иностранной собственности увеличивает предпринимательскую активность организаций в области инноваций. Предпринимательская и инновационная пассивность в Казахстане предприятий иностранной собственности является подтверждением факта отсутствия в стране активной рыночной среды.
- 9) В качестве основных факторов, препятствующих повышению инновационной активности предприятий, можно выделить: неприемлемые условия инвестирования и кредитования; недостаточная платежеспособность заказчиков; высокая стоимость нововведений; недостаточность собственных финансовых средств; слабая финансовая поддержка со стороны государства.

Нужно учесть, что большая часть затрат на технологические инновации покрывается за счет собственных источников финансирования. Хотя в последние годы наблюдается рост удельного веса затрат, покрываемых из республиканского и местного бюджетов, а также за счет средств институтов развития. Несколько активизировался процесс привлечения иностранных инвестиций. Однако в целом недостаточно благоприятный инновационный климат в стране не способствует значительному росту интереса иностранных инвесторов к вложению средств в казахстанские инновации.

Инновационное развитие неразрывно связано с совершенствованием научно-технического потенциала страны, который определяется уровнем финансирования науки, материально-техническим состоянием научной сферы, эффективностью полученных результатов. Научно-технический потенциал формируется в среде, производящей знания.

В Казахстане наметилась тенденция к снижению удельного веса фундаментальных исследований (таблица 2). Для сравнения в США это соотношение составляет 13:22:65, в Японии – 13:21:66 [2, с. 44].

Таким образом, перед Казахстаном стоит проблема оптимизации структуры НИОКР по видам. И ключевым фактором здесь является увеличение финансирования научных исследований вообще, в том числе за счет бюджетных средств.

Динамика затрат на научные исследования и разработки в РК по годам и источникам финансирования представлена в таблице 3.

Таблица 2.

Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по видам работ в процентах

| Виды работ | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1. Фундаментальные исследования | 8,6 | 10,7 | 11,1 | 16,7 | 22,1 | 29,5 |
| 2. Прикладные исследования | 43,8 | 45,1 | 44,8 | 46,9 | 47,8 | 54,1 |
| 3. Научно-технические услуги и разработки | 47,7 | 44,2 | 44,1 | 36,4 | 30,1 | 16,4 |

Таблица 3.

Динамика затрат на исследования и разработки в Республике Казахстан

| Показатель | 2000 г. | 2004 г. | 2008 г. | 2010 г. | 2013 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1. Объем ВВП, млрд. тенге | 2599,9 | 5870,1 | 16052,9 | 21815,5 | 35275,2 |
| 2. Внутренние затраты на НИОКР, млрд. тенге | 4,7 | 14,6 | 34,8 | 33,5 | 61,7 |
| 3. Удельный вес расходов на НИОКР в ВВП, % | 0,18 | 0,25 | 0,22 | 0,15 | 0,18 |
| 4. Затраты на НИОКР из бюджета, млрд. тенге | 1,9 | 7,3 | 15,1 | 5,6 | 21,2 |
| 5. Доля бюджетных средств в общем объеме внутренних затрат, % | 40,4 | 50,0 | 43,4 | 16,7 | 34,4 |

Как видно из таблицы 3, объем ВВП за период 2000 – 2013 гг. вырос в 13,6 раза. За тот же период объем внутренних затрат на НИОКР увеличился в 13,1 раза. Как следствие доля затрат на НИОКР увеличилась с 0,18% в 2000-м г. до 0,25% в 2004-м г., однако в 2008-м г. она упала до 0,22% от ВВП, в 2010 г. – до 0,15%, в 2013 г. – немного увеличился до 0,18%. Согласно «Государственной программе развития науки в Республике Казахстан на 2007-2012 гг.», данный показатель в развитых странах составляет: в Швеции – 3,8%, Финляндии – 3,5%, Японии – 3,04%, Швейцарии – 2,73%, США – 2,84%, Германии – 2,44%, что свидетельствует о крайне низком уровне финансирования научной сферы в Казахстане, как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Пороговое значение расходов на научные исследования и разработки по отношению к ВВП как одного из показателей экономической безопасности страны принято считать равным 2%. Согласно Программе развития науки в РК на 2007 – 2012 гг., а также Стратегии индустриально-инновационного развития, предполагается доведение доли затрат на науку к 2010-му г. до 2% от ВВП, а к 2015-му г. – до 2,5% от ВВП. Причем, в соответствии с Программой, до 2012-го г. должна быть обеспечена следующая структура расходов на НИОКР:

- по видам исследований: на фундаментальные исследования – 20%, на прикладные исследования – 30%, на опытно-конструкторские разработки – 50% от всех средств, направляемых на развитие и поддержку науки;

- по источникам финансирования: госбюджет – 45-50%, частный и предпринимательский сектор – 45-50%, зарубежные инвестиции – 5%.

Таким образом, в Программе ставится задача формирования структуры сферы науки с параметрами, характерными для стран с развитой экономикой. А поскольку материально-техническая база научной сферы Казахстана сильно устарела, морально и физически изношена, постольку необходимо значительные финансовые ресурсы направить для ее обновления. Возможно даже принятие соответствующей государственной программы.

Конечно, в условиях финансово-экономического кризиса решение поставленных задач может быть несколько отодвинуто во времени, тем не менее, некоторые аналитики считают, что кризис – это как раз время реализации новых возможностей. Именно сейчас наступило время для реализации мегапроектов, так как экономику можно обновить дешевле, используя «уникальную возможность низких мировых цен».

Характерной чертой исследований и разработок является неопределенность результатов, непредсказуемость их как до начала исследования, так и в его процессе. Неопределенность возникает также и из долгосрочного характера проявления многих последствий научно-технической деятельности, не только фундаментальной, но и прикладной. Отсюда наличие рискованной составляющей, которая и определяет довольно низкий процент собственных средств предприятий, направленных на проведение исследований и разработок, а также низкую заинтересованность иностранных инвесторов во вложении средств в казахстанские научные разработки.

Если рассматривать структуру источников финансирования в разрезе организаций, проводивших научные исследования и разработки, то картина будет следующей. Средства из государственного бюджета распределяются следующим образом: около 60% направляется на финансирование НИИ, 30% – на финансирование ВУЗов и лишь 10% идут в проектные и проектно-конструкторские организации, промышленную науку и прочие. Около 60% средств заказчиков также сосредотачиваются в НИИ, 14% – в ВУЗах, около 12% – в проектных и проектно-конструкторских организациях, промышленная наука оттягивает на себя всего 6% средств, прочие – оставшиеся 8%. Наконец, собственные средства предприятий в размере 55% идут в НИИ, около 20% – в проектно-конструкторские организации, 8% – в ВУЗы, около 14% – в промышленную науку и 3% – в прочие организации.

Таким образом, из приведенных данных видно, что основным исполнителем научных исследований и разработок, причем за счет всех групп источников финансирования, являются НИИ, затем следуют ВУЗы. Проектные и проектно-конструкторские организации в основном пользуются средствами заказчиков и собственными средствами предприятий. В промышленной науке преобладают собственные средства предприятий, что вполне закономерно. Однако почти на 40% научные работы, проводимые в производственных подразделениях, финансируются за счет средств заказчиков. Прочие организации одинаково пользуются средствами из государственного бюджета (в среднем около 44%), средствами заказчиков (около 46%), средства предприятий в общем объеме финансирования составляют лишь 10%.

Огромное значение для реализации научно-исследовательских программ имеет материально-техническая база научных организаций. К сожалению, в последние годы стала очевидной отсталость материально-технической базы, лабораторного и компьютерного обеспечения, что не позволяет отечественным ученым и инженерам работать в конкурентном, рыночном пространстве. Имеет место несоответствие качества научной продукции требованиям международных стандартов. Существующий уровень технической оснащенности научных организаций и их экспериментальных баз, несомненно, ограничивает возможность выполнения исследований мирового уровня.

Экспериментальная база, учебно-исследовательское оборудование, аппараты и приборы большинства научно-исследовательских и учебных организаций физически и морально устарели на 20-30 лет, а степень износа их составляет 50-100%. В то же время объемы средств, выделяемых на научное оборудование, ни в коей мере не удовлетворяют потребности научных организаций и ВУЗов. Необходимо отметить, что данная проблема в последние 2-3 года стала

определенным образом решаться, в том числе путем коллективного использования научными организациями республики уникального дорогостоящего оборудования, приобретенного на бюджетные средства.

После распада Советского Союза многие институты, специализировавшиеся на выполнении конструкторских и проектно-технологических работ, практически прекратили свою деятельность. Действующие же утратили современную инженерную инфраструктуру, призванную заниматься «материализацией» научных идей, разработок и технологических регламентов, без которых невозможно довести результаты исследований до разработок и внедрения на производстве.

Кроме того, серьезной проблемой явился отток ведущих ученых из страны. Данная проблема может быть решена только посредством улучшения условий проведения научных исследований, в том числе обеспечения и безопасности лабораторных помещений, обновления оборудования и техники, повышения вознаграждения за научную деятельность.

Для выхода из создавшегося положения необходимы кардинальные меры по обновлению материально-технической базы научной сферы. Одним из возможных путей может быть создание сети центров коллективного пользования уникальным оборудованием, развитие взаимовыгодного сотрудничества с предпринимательскими структурами, которые заинтересованы в научных разработках. Также существует возможность привлечения ведущих международных организаций по развитию из развитых стран для создания научно-исследовательских центров, управление которыми напрямую бы осуществлялось донорами. Работа таких национальных исследовательских центров должна быть нацелена на продвижение исследований в каком-либо определенном направлении, а также на создание в процессе исследований своей интеллектуальной собственности.

Одним из важнейших показателей результативности научных исследований и разработок является патентная активность (Таблица 4).

Таблица 4.

Охранные документы, выданные в Казахстане на объекты промышленной собственности

| Год | Выдано охранных документов | в том числе: | | |
|------|---|----------------|--------------------|-------------------------|
| | | на изобретения | на полезные модели | на промышленные образцы |
| 1995 | Всего | 1283 | 13 | 15 |
| | из них: национальным патентообладателям | 949 | 13 | 11 |
| | иностранным патентообладателям | 334 | - | 4 |
| 2005 | Всего | 1672 | 45 | 155 |
| | из них: национальным патентообладателям | 1535 | 28 | 121 |
| | иностранным патентообладателям | 137 | 17 | 34 |
| 2013 | Всего | 1500 | 163 | 280 |
| | из них: национальным патентообладателям | 1319 | 98 | 148 |
| | иностранным патентообладателям | 181 | 65 | 132 |

Из таблицы видно, что за период с 1995-го по 2013-й гг. наблюдалась тенденция к увеличению выданных охранных документов. Однако по изобретениям это увеличение оказалось незначительным – всего 16,9%. На полезные модели количество охранных документов увеличилось в 12,5 раз, на промышленные образцы – в 18,7 раз. Удельный вес иностранных патентообладате-

лей на изобретения существенно снизился – в 1995-м г. он составлял 26,0%, в 2000-м г. – 23,2%, в 2005-м г. – всего 8,2%, в 2008-м г. – 8,1%, в 2013 г. – 12,1. Вместе с тем увеличился удельный вес иностранных патентообладателей на полезные модели – 40,0% в 2013-м г. против 0% в 1995-м г.; на промышленные образцы – 47,1% в 2013-м г. против 26,7% в 1995-м г.

В Казахстане проводится определенная работа по приведению национального патентного законодательства в соответствие с современными мировыми требованиями. Так, в 1999-м г. был принят Патентный закон, внесены изменения в законодательство по охране интеллектуальной собственности. Эти документы постоянно актуализируются, хотя слабых мест в них еще достаточно. Казахстан все более становится привлекательным как для отечественных заявителей новшеств, так и для заявителей из ближнего и дальнего зарубежья. Однако вследствие низкой мотивации научных работников остается низким предложение на патентном рынке.

Наряду с необходимостью решения уже упоминавшихся выше общих проблем, требуется решение задач специфических: внедрение новейших информационных технологий в целях совершенствования методов, форм и средств предоставления патентной информации; осуществление защиты объектов промышленной собственности с максимальной полнотой и в оптимальные сроки; решение вопросов коммерческой реализации охраняемых объектов новой техники и технологий.

На фоне низкого уровня патентуемости наблюдается низкий уровень коммерциализации результатов НИОКР. Вероятно, определенная проблема здесь связана и с управлением, и с защитой интеллектуальной собственности.

Обобщая результаты исследования в Казахстане среды, производящей знания, можно сделать определенные выводы относительно основных факторов, тормозящих развитие науки, среди которых мы выделяем:

- крайне низкий уровень расходов на научные исследования и разработки по отношению к ВВП (намного ниже порогового значения как одного из показателей экономической безопасности страны);
- неоптимальность структуры научных исследований и разработок по видам и источникам финансирования;
- отсутствие дифференцированного подхода к организации НИОКР в зависимости от их вида и направленности;
- высокий уровень моральной и физической изношенности материально-технической базы организаций, проводящих исследования и разработки;
- проблемы кадрового характера, выражающиеся в недостатке квалифицированных научных кадров, их старении;
- неразвитость рынка интеллектуальных продуктов, низкий уровень патентуемости как следствие несовершенства законодательства в сфере защиты интеллектуальной собственности;
- отсутствие эффективной системы внедрения полученных научных результатов в производственную сферу вследствие недостаточной развитости механизмов и инфраструктуры передачи научных достижений в реальный сектор экономики, а также предкоммерческой недоработанности научных результатов, которые оказываются недоведенными до уровня рыночного товара;
- проблемы в информационном сопровождении научно-технической деятельности, причем это касается как самой научной сферы, так и предпринимательского сектора;
- отсутствие доверия между государством и бизнесом и, как следствие, неразвитость между ними партнерских отношений;
- слабый менеджмент в государственных структурах, связанных с управлением научной деятельностью, а также в самих научных организациях, что не способствует росту «рыночного сознания» и усилению связи науки с производством;
- преобладание в научном сообществе консервативных и патерналистских настроений, тормозящих обновление и повышение конкурентоспособности отечественной науки, и другие.

Особенности «научного производства» обуславливают необходимость высокой степени государственного регулирования сферы научных исследований, направленного на устранение «провалов» рынка. Чаще всего для этого используются такие механизмы, как:

- 1) прямое участие государства в производстве знаний на основе созданных государственных научных организаций (центров, лабораторий, исследовательских институтов и т.д.);
- 2) предоставление финансовых средств на проведение научных исследований ученым различных университетов или негосударственных исследовательских организаций;
- 3) обеспечение благоприятных условий для производства научных знаний в предпринимательском секторе (в том числе за счет налоговых послаблений и использования различных финансовых механизмов);
- 4) совершенствование механизмов передачи знаний из сферы науки в предпринимательскую среду, которые тесно взаимосвязаны с законодательным, программным обеспечением, а также совершенствованием структуры управления научно-технической сферой.

Важную роль в формировании НИС Республики Казахстан играет реализация соответствующей «Программы по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005-2015 гг.», «Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития РК», «Программы индустриально-инновационного развития – 2», «Карты индустриализации», «Дорожной карты бизнеса» и многих других документов и инициатив, изложенных в ежегодных Посланиях Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана и т.д.

Особую актуальность в современных условиях приобрели «Пять институциональных реформ», направленные на совершенствование «институционального профиля» Казахстана и представленные Президентом Назарбаевым Н.А. на XVI съезде партии «Нур Отан»:

- 1) формирование современного, профессионального и автономного государственного аппарата, обеспечивающего качественную реализацию экономических программ и предоставление государственных услуг;
- 2) обеспечение верховенства закона, гарантирующего права собственности, создающего условия для предпринимательской деятельности, охраны договорных обязательств, который в конечном итоге станет основой для экономического роста;
- 3) индустриализация и экономический рост, основанный на диверсификации;
- 4) создание нации единого будущего;
- 5) транспарентное и подотчетное государство.

Решение проблем, связанных с созданием и развитием инновационной подсистемы как движущего механизма трансформации экономики Казахстана на инновационной основе, позволит обеспечить рост конкурентоспособности экономической системы и перевод ее на более высокую степень развития.

Список литературы.

- [1] Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова – М.: Наука, 2002.
- [2] Отчет Национального центра научно-технической информации Республики Казахстан и Национальной Академии наук США о проведенной государственной научно-технической экспертизе отечественного научно-технического потенциала и приоритетных направлений развития науки (аудит науки). Алматы, 2006.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО ОБЛИКА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

***Аннотация.** Современная модель социально-экономического развития России в последние несколько лет складывается под воздействием глобальных вызовов и непредсказуемых политических обстоятельств. Это требует поиска новых направлений источников стратегического развития, в основе которых лежат поистине исторические преобразования наиболее перспективных территорий в субъектах Дальневосточного федерального округа. Не отвергая сложившийся императив «европейского» направления взаимодействия, такой подход может стать поворотным моментом в развитии России на долгие годы.*

Экономика как сердцевина современной общественной системы и основа государственного управления на различных его уровнях в настоящее время требует безусловного перехода к стратегическому планированию в качестве основополагающей парадигмы на длительную перспективу. Основой этого процесса в России, кроме прогнозируемой на долгие годы мировой политической и экономической нестабильности, можно считать объективную необходимость построения национальной системы управления.

В современной управленческой иерархии важнейшими составляющими являются, как известно, планирование, а также организация, мотивация и контроль. Это единое целое, и без каждой из указанных частей современный алгоритм управления, в особенности на государственном уровне, не может существовать в принципе. Однако всё же позволим высказать мнение, что в сложившейся модели глобального развития, и в её национальных сегментах, приоритет должен быть отдан именно планированию, в первую очередь, стратегическому и программно-целевому. От него берёт начало дальнейший ход всех процессов, поиск ресурсов, подбор и расстановка кадров исполнителей для решения конкретных социально-экономических задач. Успехи стратегического планирования в «дориночные» годы вряд ли кто будет оспаривать, а ранее апробированный горизонт формирования прогноза во временном лаге двенадцати и более лет ныне взят за основу при разработке перспектив развития важнейших стратегических и наиболее затратных отраслей и народнохозяйственных комплексов [3].

Трансформация современного вектора управления и объективность перехода к системе стратегического планирования, на наш взгляд, удачно подмечены Г. Клейнером в статье «Какая экономика нужна России и для чего?» [7, с. 4-27], а также неоднократно в более ранних работах этого автора по рассматриваемой тематике. Особенно явственно это прослеживается в нынешней концепции государства к развитию Дальнего Востока, где в настоящее время запущен важнейший социально-экономический эксперимент в национальной модели управления.

Современный макрорегион – Дальний Восток, кроме особого политического значения для России, концентрирует в себе значительные природные ресурсы и немалый стратегический потенциал. Ещё в последней четверти прошлого столетия был дан старт его успешному освоению: Байкало-Амурская магистраль и прилегающие территории, морские порты Восточный и Находка, угольные разрезы Якутии.

«Дальневосточный» вектор развития экономики претерпел заметный спад, как известно, в 1990-х – начале 2000-х годов. И лишь в последние несколько лет ситуация кардинально изме-

* Степанов Кирилл Игоревич, заведующий базовой кафедрой Минвостокразвития России, РЭУ им. Г.В. Плеханова; Орлов Сергей Леонидович, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова».

нилась: приняты Государственная программа «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», а также новые Федеральные целевые программы (ФЦП) и региональные подпрограммы [4]. Наконец, совсем недавно научное сообщество и специалисты-практики ввели в обиход новое наименование – **территории опережающего социально-экономического развития**. Итак, что же представляет собой подобное словосочетание?

В общих словах, под территорией опережающего социально-экономического развития подразумевается территория определённого субъекта, в первоначально- Дальневосточном федеральном округе, на которой устанавливаются особые правовые режимы осуществления предпринимательской и иной сопутствующей деятельности. В целом, именно так трактуется данное понятие в разработанном совсем недавно Минвостокразвития РФ и принятом в конце прошлого года новым законодательном акте [6].

Подобная модель для Дальнего Востока разрабатывается впервые и должна способствовать удовлетворению потребностей основных «ячеек» в современной общественной системе, т.е. населения, государства и бизнеса. Вместе с тем предполагается, что она сможет обеспечить противодействие временным внутриэкономическим и, особенно, внешним вызовам, имеющим зачастую политическую основу. Именно это наблюдается в действиях ведущих западных стран по отношению к России, сложившихся в 2015 году, но пока национальная модель в целом успешно отражает поступающие извне преграды. Более того, к началу второго квартала 2015 года, по мнению большинства экспертов, Россия прошла пик кризиса, а санкции в свою очередь, не вызывают того значительного влияния, на которое уповали политические круги Запада. Сколь долго будет продолжаться подобное противостояние, неизвестно. Ясно лишь одно: в условиях крайней непредсказуемости современной мировой геополитической системы, такой крупной экономике, каковой ныне является российская, необходимо, по возможности, иметь некий стратегический резерв в виде новых рынков и новых проектов для минимизации рисков и зависимости от внешнего воздействия.

Вступивший в силу 30 марта 2015 г. новый законодательный акт [6], в совокупности с Федеральными законами от 5 апреля 2013 г., №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [2] и от 28 июня 2014 г., №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [3], по общему мнению, формирует сейчас новое законодательное поле России. Одновременно на просторах страны продвигаются вглубь поистине революционные инициативы в стратегическом подходе к развитию отдельных территорий.

Фундаментальной основой для успешной реализации этих условий в России можно считать признанную многими экспертами, в том числе МВФ и Всемирным банком, пусть в отдельные периоды чуть относительно, но всё же в целом отчётливо выраженную внутреннюю политическую и макроэкономическую стабильность. Внешние вызовы, ощутимые на рубеже 2014-2015 гг., в целом не поколебали общий тренд развития экономики. Без этого базового императива любая конфигурация прогнозируемых на перспективу конечных социально-экономических показателей будет хрупкой и аморфной. Но вряд ли кому нужна подобная схема стратегического прогноза, имея в виду построение современной государственной системы менеджмента и переходу к национальной экономической модели.

Подобная модель разрабатывается для удовлетворения потребностей основных «ячеек» в современной общественной системе, т.е. населения, государства и бизнеса. Вместе с тем она должна способствовать противодействию временным внутриэкономическим и, особенно, внешним вызовам, имеющим зачастую политическую основу. Именно это наблюдается в действиях ведущих западных стран по отношению к России, сложившихся к середине 2014 года, но пока национальная модель в целом успешно отражает поступающие извне вызовы. Сколь долго будет продолжаться подобное противостояние, неизвестно. Ясно лишь одно: в условиях крайней непредсказуемости современной мировой геополитической системы, такой крупной экономике, какой является российская, необходимо, по возможности, иметь некий стратегический резерв в виде новых рынков и новых проектов для минимизации рисков и зависимости от внешнего воздействия.

Стоит назвать лишь наиболее значимые национальные проекты последнего года: развитие Транссибирской магистрали и БАМа, начало формирования территорий опережающего развития на Дальнем Востоке и мега-проект по строительству газотранспортной системы в Китай. Ни у кого не вызывает сомнений в том, что названные приоритеты являются исключительно стратегическими и фактически указывают вектор прочной переориентации экономической политики на развитие восточных регионов России.

Переориентация в сторону стратегического планирования, в том числе и на региональном уровне, хоть и сдержанно, но всё же происходит именно сейчас. Впрочем, темпы и сроки окончательного перехода к новому мышлению в управлении и планировании зависят от множества других факторов, среди которых развитие мировой экономики и непредсказуемые внешнеполитические вызовы, как уже было отмечено, играют достаточно существенное значение. Подобное противодействие может возникать весьма часто, но когда сама система запущена и отлажена, внешние факторы нивелируются грамотной разработкой стратегических планов, основанной на соответствующем мышлении управленцев и рядовых исполнителей. В общем, имеется в виду устойчивая вертикально-горизонтальная матрица, понимание целей и задач между государственными разработчиками и исполнителями различного уровня.

В первую очередь, имеется в виду идеология и последующая практика глобального масштаба применительно к конкретным территориальным образованиям, вытекающая из всех вышеуказанных документов и формируемая общественное сознание на длительную перспективу. Можно не без оснований утверждать, что именно этот документ в совокупности с конечными программными разработками стал своеобразным теоретическим фундаментом для экономического обоснования и формирования законодательной базы современных ТОР (иногда их ещё называют ТОСЭР) на Дальнем Востоке.

В чем же отличия современного подхода к развитию дальневосточных территорий? Главное состоит в следующем. Если раньше при подготовке планов и прогнозов развития территорий и/или макрорегионов, включая «советский» период, речь шла, как правило, о формировании концепций или программ комплексного развития крупного, так сказать, «многосубъектного» образования, включающего несколько республик, краёв и областей, то в настоящее время за основу принят иной, скорее всего «точный», подход. Речь идёт о принятии к исполнению программы развития отдельных, сравнительно небольших, территорий, примыкающих к более крупным промышленным центрам, но имеющих в перспективе собственное направление специализации.

Основные принципы создания территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке были определены Правительством России совсем недавно, в начале 2014 года. В целях обеспечения формирования указанных территорий начинает создаваться система институтов, включающая, в частности, ОАО «Дальний Восток», которое должно непосредственно участвовать в управлении территориями опережающего развития. Кроме этого, в стадии формирования находятся ещё несколько структур, отвечающих за финансирование проекта, кадровое обеспечение и обеспечивающие инвестиционное и внешнеэкономическое продвижение всего ДФО на внутреннем рынке России и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В настоящее время разработаны схемы размещения и условия финансирования для 14-ти ТОР, которые будут располагаться на территории шести субъектов Дальневосточного федерального округа. Предполагается, что совокупный объем финансирования инфраструктуры на стадии создания указанных ТОР составит более 80-ти млрд. рублей. [8]

Подготовленный в прошедшем году Минвостокразвития РФ Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [6] в своей основе учитывает ФЗ-№116 «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [1], однако идеология самого проекта носит иной, более развёрнутый и конкретный характер. Так, изначально определяются границы каждой из территорий и, как было упомянуто ранее, они формируются вблизи промышленных центров, но всё же в большей степени начинаются с «чистого» листа. Здесь применяются значительные льготы для бизнеса: по страховым платежам в социальные внебюджетные фонды, арендным ставкам, льготному подключению к объектам

инфраструктуры, упрощённому порядку привлечения и использования иностранной рабочей силы и т.д. Таким образом, предусматривается создание не только самой ОЭЗ в прямом понимании, но и формирование индустриальных и технопарков, агропарков и, что особенно важно, мощной социальной инфраструктуры. Президент России в ежегодном Послании Федеральному Собранию в декабре 2014 года предложил использовать подобный подход к преобразованию проблемных территорий при разработке программ социально-экономического развития моногородов [5].

Вообще, по замыслу авторов самой идеи о территориях опережающего развития, ее законодательное обеспечение, необходимое для привлечения инвестиций в этот макрорегион, в первую очередь, должно решить проблему, связанную с де бюрократизацией всей системы государственного управления на уровне «государство-бизнес». Во-вторых, принимаемая нормативная база должна предоставить обоснованные налоговые преференции и льготы по страховым платежам для тех предпринимательских структур, которые пожелают в течение длительного периода связать основную деятельность с Дальним Востоком.

В связи с этим предполагается, что создаваемые территории в перспективе смогут успешно конкурировать с подобными образованиями в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Причём, евразийская интеграция, имея ввиду не только предполагаемые связи с государствами АТР, но также с Казахстаном и Центральной Азией, вполне может вписаться в будущие параметры ТОР. Проект создания территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке, несомненно, пока в самом начале своего пути. Но важно понять весь смысл стратегической задумки государства: именно в таких масштабных проектах и начинается трансформироваться в практическую плоскость новый теоретический императив в современной модели управления в России.

Список литературы.

- [1] Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изм. и доп.).
- [2] Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
- [3] Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
- [4] Распоряжение Правительства РФ от 11.11.2010 г, №1950. Перечень Государственных программ Российской Федерации (по состоянию на 14 февраля 2015г.).
- [5] Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию. – «Российская газета», 5 декабря 2014 г.
- [6] Федеральный закон от 29 декабря 2014г. №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и «Российская газета» 31 декабря 2014 г.
- [7] Клейнер Г.Б. Какая экономика нужна России и для чего? // Вопросы экономики. №10. 2013. С.4-27.
- [8] Сайт Минвостокразвития РФ – <http://minvostokrazvitia.ru/>

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

***Аннотация.** В статье предлагаются принципы формирования целей экономического развития, оцениваются параметры технологического развития российской экономики как базовые условия. Описан эффект «2-Д» – деиндустриализации и деквалификации экономической системы, выделенный автором несколько лет назад. Исследован вопрос относительно параметров индустриализации и деиндустриализации, а также введен агрегированный критерий индустриализации экономической системы.*

1. Индустриализация: эффект «2-Д» и принцип «2-А»

Во второй половине 1920-ых гг. В СССР была развернута дискуссия об индустриализации, которая позже нашла отражение в известной работе А. Эрлиха «Дискуссии об индустриализации в СССР. 1924-1928 гг.» и продолжилась до начала 1930-ых гг. Необходимость индустриализации признавалась многими советскими экономистами и политическим руководством. Однако, по базисной концепции, а также средствам и методам ее осуществления – подходы существенно отличались. Первый подход предполагал решение задачи индустриализации через укрепление результатов новой экономической политики, по сути, через стимулирование потребления и потребительского сектора, что означало стимулирование спроса и сбережений, которые затем следовало пустить на задачу развертывания производства в государственном секторе. Второй подход означал свертывание новой экономической политики, усиление контроля за сельскими ресурсами с подчинением их задаче индустриализации. Для этого нужны были крупные коллективные хозяйства на селе, что облегчало контроль и концентрацию ресурса. Нужен был большой объем ресурса, который нельзя аккумулировать через потребительский сектор и стимулирование спроса. Задача стояла осуществить не просто индустриализацию, то есть, создать почти с нуля современную индустрию, поскольку бывшие буржуазные промышленные предприятия были разрушены в ходе гражданской войны, либо владели жалкое существование и сильно отставали по технико-технологическому уровню от западных стран, воспользовавшихся первой мировой войной для стимулирования развития своей промышленности и научно-технического прогресса, а резко и быстро сократить индустриально-технологическое и образовательное отставание в условиях разгорающейся новой войны (ожидаемой). Вторым вариантом индустриализации был болезненный, но в условиях ограничений по времени, больших альтернатив не было перед советским правительством, что и показала дискуссия, хотя А. Эрлих дает понять в своей книге, что, дескать, именно первый Бухаринский вариант был предпочтительнее. Однако, он наверняка не дал бы контроля над аналогичным по величине ресурсом, и не позволил бы осуществить модернизацию за 10 лет, включая и подготовку новых кадров, резкое повышение образовательного уровня. Учитывая уровень индустриальных технологий той эпохи, можно утверждать, что современная индустриализация совершенно иная по своему содержанию и возможным методам проведения.

Средства для решения столь сложной задачи индустриализации в России сегодня есть: накопленные фонды, добавочные резервы правительства, ресурсы ТЭК и оборонного комплекса. Имеется идея осуществить трансфер отдельных технологий за счет оборонки, но такие шаги необходимо тщательно планировать и находить верные формы заимствования технологий (этот

* Сухарев Олег Сергеевич, д.э.н., профессор, заведующий сектором институционального анализа экономической динамики Института экономики РАН, главный научный сотрудник.

процесс является имманентным и для России невозможно и вредно фронтальное технологическое заимствование по всем направлениям, да и в ресурсном и техническом смысле такой варианта неправдоподобен!) и развития отечественной технологической базы. Госкорпорации при правильной политике также могли бы стать «ударными» центрами мультипликации усилий и расходов, но при условии размещения ими заказов на отечественных же предприятиях. Таким образом, в современной ситуации у России для индустриализации имеется потребительский сектор (спрос), государственный сектор («секторальный» трансфер технологий, использование интеллекта), добывающий сектор, способный дать необходимый не дорогой, не по мировым ценам, а по более низким, ресурс, и, как ни странно, сектор услуг и финансово-банковский сектор, способные отчасти дать кадры и инвестиции для «реального» сектора. Следовательно, сегодня Россия имеет большее число инструментов, нежели имелись в советский период, и пока еще не имеет катастрофы по кадрам (ее контуры только маячат, но пока не стали реальностью)

Проблемы российской индустриализации заключаются в том, что придется решать задачи обновления капитала, формирования нового вида труда и технологического обеспечения одновременно. Это усложняет управление, потому что инвестиционный поток ограничен накопленными резервами и текущим объемом ВВП. Чтобы инвестиции были наиболее эффективны, эти средства надо использовать по мультиплицирующим направлениям при главенствующем участии государства. Но прежде хорошо бы определиться с продуктовыми направлениями на внутреннем рынке, подкрепив эти решения действия и направленностью инвестиционного потока.

Вот только один пример: в РЖД принято решение об увеличении сроков службы стрелочных переводов с двух до трех лет, поскольку из 138 тысяч стрелок 98 тысяч имеют изношенность 80-90%. При этом три российских завода не могут в ближайшие пять лет покрыть эту потребность. А «Сименс» берется за этот заказ и готов поставить за этот срок все 138 тыс. изделий. Но ведь стрелочный перевод – хоть и высокоточная, но не такая супертехнологичная продукция, как в микроэлектронике или субмикронных технологиях. Разработку и производство подобных относительно простых электротехнических изделий обычно сопровождают 10-15 заводских инженеров. Тем не менее, в России почему-то сложно наладить их выпуск. Экономическая политика должна быть неукоснительной – эту задачу надо решать только российскому машиностроению, а никакому не «Сименсу».

Возьмем термодиффузионные печи: у зарубежных аналогов лучше IT, эргономика и маркетинг, но мы выигрываем в долговечности и физике процессов. И такая картина складывается по многим средствам производства, о чем широкий потребитель даже не догадывается. Отсутствие информационной базы привело его к заказам форсунок и подшипников за границей, потому что так получается быстрее, дешевле и надежнее. В России же надо потратить время, чтобы найти производителя, договориться о заказе и потом еще беспокоиться – успеет или нет изготовитель к нужному сроку. Следовательно, роль государства здесь сводится к тому, чтобы ликвидировать технологические разрывы, иначе будет происходить дальнейшая фрагментация промышленности и освоение этих секторов зарубежными контрагентами.

Было бы ошибочным провозглашать инновации основным средством и целью модернизации отечественной экономики, регулируя тем самым проблемы индустриализации в системном ракурсе, потому что инновации не могут быть целью. Цель – это создавать производства и разворачивать продуктивную деятельность, потому что создание промышленных изделий автоматически подтягивает необходимость инженерной деятельности, то есть создания тех самых инноваций, патентов и конструкторских разработок. В конце концов, инновационный процесс происходит всегда – это суть инженерного мышления и работы. Вместо этого последние ресурсы бросаются на инновации без понимания технологических разрывов, создается перекосяк в пользу нанотехнологий, в то время, как по технологиям общего профиля имеем колоссальные повалы.

На эту проблему обращал внимание еще Йозеф Шумпетер: новая комбинация в экономике отвлекает ресурс от старых комбинаций и тем самым как бы разрушает их, заимствуя у них ресурс. Но дело в том, что современные зарубежные высокотехнологичные системы построены таким образом, что требуют интерспецифического ресурса, который вне системы не имеет

смысла. Поэтому системы развиваются по закону комбинаторики, то есть создания и наращивания ресурса, а не отвлечения его. Принцип комбинаторного наращивания является важнейшим для описания технической эволюции. Он не отрицает шумпетеровского «созидательного разрушения», но и не делает его единственным способом развития промышленности, дополняет и корректирует. То есть создавать ресурс – это само по себе инновация. Ресурс можно либо добывать и под добычу создавать средства производства, но затем и под переработку, либо эффективно перераспределять.

В 2002-2006 гг. В рамках развития нешумпетерианской теории экономического роста мной была предложена модель системы «новатор-консерватор», которая показала, что экономический рост может в качестве одного из сценариев осуществляться исключительно за счет «консервативной» модели поведения агентов, а не инновационной, и инновационная приводит к его свертыванию. Когда в экономике потеряны многие внутренние рынки, свернуты отдельные виды производств и виды труда, как можно направлять ресурсы исключительно на инновации или, скажем, нанотехнологии? Это создает диспропорцию в развитии экономической системы, что не может не сказаться на экономическом росте, его темпе и качестве.

Проблемы в российской экономике системные. Никакими урывочными решениями чиновников, никакими гениальными предложениями ученых, сложившуюся структуры не изменить. Тем более ее не изменить отрицанием необходимости индустриальной политики. Это системная задача, связанная с вопросами планирования, управления страной, изменениями в законодательстве, с прекращением институциональной чехарды, вроде реформирования РАН в том виде, в каком оно проводится сейчас и ухудшает работоспособность системы, отвлекая кадры от решения насущных задач в области научно-технической сферы.

К сожалению, нет закона о научно-технической деятельности, а грантовая система и тендерная система госзакупок в их существующем виде способны погубить любые начинания, поскольку требование низкой цены совершенно не согласуется с возможностями обеспечения качества изделия или выполнения условий контракта, а определяется зачастую коррупционными связями, неизбежными при распаде и фрагментации производственно-технологических систем и таком институциональном выстраивании системы тендеров и грантов..

Закон о стратегическом планировании принят, но в настоящей редакции он ничего не решает, поскольку носит рамочный характер и отражает «статус кво российского планирования». Правда, закон вводит дополнительные функции для министерств и ведомств, но не предусматривает ни единого интегрирующего органа по стратегическому планированию, ни тактических мер, ни согласований между макроэкономической политикой и ее компонентами – денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, промышленной политикой.

Принцип «2-А» означает, что экономическая система должна испытывать адекватные управленческие воздействия (решения) и проявлять высокую адаптивность. Адекватность означает, что применяемые инструменты не должны ухудшать состояние экономической системы, их воздействия должны быть соразмерны с возможностями применения и необходимостью изменения параметров функционирования на желательную величину. Адаптивность означает довольно высокую адаптивную эффективность, то есть, ответ-реакцию системы на силу воздействия такую, чтобы параметры функционирования системы изменялись в желательном направлении.

Применяемые в России на протяжении 1990-ых и 2000-ых гг. меры экономической политики не отвечали принципу «2-А», поскольку ухудшали состояние обрабатывающих производств, усиливая уровень деиндустриализации российской экономики. Этот эффект ригидности экономической структуры к различным методам воздействия на нее отражает рисунок 1.

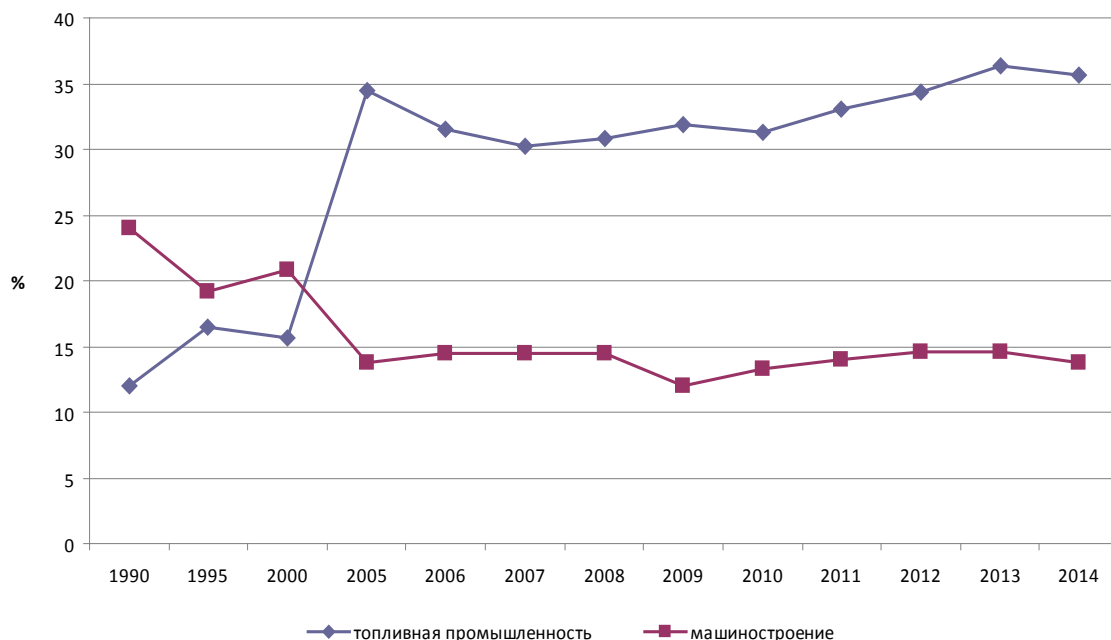


Рис. 1. Доля топливной промышленности и машиностроения в общем объеме производства РФ, 2000-2014 гг., %

Таким образом, какие бы мероприятия не планировались и не осуществлялись в период 2000-2014 гг., эффект регидности указанной структуры к ним является очевидным фактом. Это сразу говорит о том, что принцип «2-А» не реализован, отсутствует должная адекватность применяемых методов, поскольку задача выправления структуры не решена, и адаптация экономической системы такова, что все элементы подстраиваются под данную структуры и не дают ей измениться. Приспособление выполняет функцию институционализации данной структуры, делая весь набор инструментов правительственной политики относительно заявленных целей неадекватными. Более того, именно в этот период, когда приведенная структура экономики окрепла, происходит перманентный процесс деиндустриализации экономики.

Нужно отличать деиндустриализацию, вызванную высоким технологическим уровнем производств и сводимую к сокращению доли производства в общем объеме производимого продукта в стране, когда сектор услуг становится доминирующим. На Западе именно такая формулировка преобладает. Однако, в общем смысле, применительно к российской экономике, деиндустриализация представляет собой именно примитивизацию технологий, изделий, инфраструктуры, что приводит только к деградации производств и сокращению их доли в ВВП. Более того, при деиндустриализации наблюдается эффект потери квалификации рабочей силы, что называется деквалификацией труда, а общий суммарный эффект получил наименование, согласно предложению автора, еще в 2008-2010 гг. «эффекта 2-Д». Кроме того, если добавить к этим эффектам – дисфункцию управления промышленностью и экономикой, то вырисовывается эффект «3-Д» – деиндустриализация, деквалификация и дисфункция управления. Первоначально в своих работах 2008-2011 гг. я обратил внимание на эффекте «2-Д», представив его, выделив компоненты и дав соответствующие трактовки. Появившиеся позже трактовки, добавили дезорганизацию и упрощение продукта (декомплицирование) и деградацию технологи, то те три компоненты деиндустриализации в моей трактовке, которые итак в ней выделены, только не отдельно, а «внутри», как характеристика деиндустриализации – по существу произошло условное выделение «4-Д» (хронологически много позже осуществленное проф. С.Д. Бондруновым), но это не изменило сути первоначального эффекта «2Д», согласно которому (авторский вариант) в ком-

поненту «деиндустриализация» включается упрощение продукта, примитивизацию технологий и дезорганизацию (фрагментацию в моем понимании) производств (см. перечисление позиций выше). Таким образом, осуществлено искусственное преобразование эффекта «2-Д», без привнесения нового представления. Так можно было добавить, например, дисфункцию управления, о которой автор пишет много и давно, представив ситуацию как «3-Д» или «5-Д» кому как нравится. Но суть сводится к тому, как даются характеристика деиндустриализации и деквалификации в эффекте «2-Д», имеющем системно-синергетическую силу конкурентного поражения страны

2. Принципы технологического развития российской экономики

Разработка Доктрины технологической безопасности России позволит обеспечить эффективную координацию функционирования науки, образования и бизнеса, со стратегическим решением задач повышения технологичности экономики. Для решения данной задачи можно предложить ряд принципов и имманентных позиций, учет которых позволит достичь установленных выше целей развития. Обозначим эти позиции.

1. Принцип автономности фундаментальной науки, то есть, ориентацию ее не только на задачи развития бизнеса и прикладной науки, с реанимацией последней, но и на самовоспроизводство (в части кадров и фундаментальных результатов) Исходя из этого должна строиться система финансирования и все организационные и институциональные модификации (реформа РАН), которые необходимо оценивать исходя из данного принципа. Не следует перенимать чью-то систему организации науки, не поняв те формы организации, которые существуют, а также те формы, которые дадут в перспективе необходимую конкурентоспособность. Иными словами, намеренный перенос фундаментальной науки в вузы при низкой роли РАН, либо за счет разрушительной реорганизации РАН контрпродуктивен.

2. Необходимо определиться с госзаказом на фундаментальные исследования, располагать программой развертывания утраченных позиций в отраслевой науке, создавать стимулы для поощрения НИОКР в частном секторе. Последняя задача может быть решена только при развертывании серийных производств, для чего понадобятся и НИОКР (возникнет спрос на НИОКР в частном секторе), необходимо максимально облегчить патентование, получение международных патентов (содействие), защищающих отечественные разработки на международном рынке.

3. В рамках реализации Закона о стратегическом планировании и промышленной политике в РФ следует создать Орган, ответственный за координацию всех программ развития обрабатывающих секторов, науки, образования, для решения проблем системного уровня и повышения эффективности управления и исполнения стратегического плана развития страны.

4. Провести инвентаризацию технологической базы РФ, с тем, чтобы определить разрывы в базовых технологических цепочках, что позволит более точно выделить приоритеты в рамках бюджетного финансирования. Например, заказ на Мистрали был обоснован в силу того, что в России на момент заказа была утеряна (отсутствовала) технология крупногабаритной сборки. Однако, к данному моменту, она почти восстановлена и отпадает необходимость заказывать аналогичные виды оборонной продукции за рубежом. Таким образом, надо действовать по всем типам и видам технологий и оборудования.

5. Основа развития – это сочетание вертикально и горизонтально интегрированных типов производств. Поэтому развитие государственных корпораций, обеспечивающих развертывание серийных видов продукции представляет стратегический приоритет. На их базе необходимо наладить функционирование по схеме «наука-образование-производство», обеспечив создание новых типов продукции перспективного потребления (идея ключевых параметров конкурентоспособности). Средний и малый бизнес должны обслуживать задачи развития крупных обрабатывающих корпораций. Тем самым будет найдено наиболее оптимальное сочетание предметного и поддетального типов специализации для отечественных обрабатывающих производств (машиностроения, приборостроения и т.д.).

6. Необходимо по секторам составить номенклатуру замещения импорта, начав с тех продуктов, которые занимают самое важное место в действующих технологических цепочках и в развертываемых технологических цепочках. По этой номенклатуре сформировать программу, включая предприятия госсектора и частного сектора. Для оборонного сектора должна существовать своя программа замещения импорта с ориентиром – полного вытеснения к сроку назначения.

7. Необходимы масштабные приоритеты, например, в микроэлектронике и на рынке программного обеспечения – разработка отечественной операционной системы, а также собственного быстрого компьютера и аппаратного его обеспечения. Для этого понадобится интенсифицировать усилия таких научно-производственных центров как город Зеленоград с постепенным вытеснением западных производителей (концерн «Ситроникс» и др.)

8. Необходимы государственные инвестиции в развертывание серийных производств (строительство заводов), причем это инвестиции в формирование внутреннего рынка высокой добавленной стоимости (обрабатывающие производства), с дальнейшей программой подключения частного капитала (приватизация – частичная), но при сохранении контроля над этим рынком, с тем, чтобы не допустить возникновения новых разрывов. Стратегия замещения импорта не должна изменять значимость экспортной стратегии – по обрабатывающим производствам (космос, атомная промышленность, оборона, машиностроение, медицинская техника, создание отечественных лекарств).

Иными словами, общий вектор технологической инициативы – это не только выделение приоритетов, что при абсолютизации способно создать дуальную экономику по обрабатывающим производствам (с процветанием одной структуры при деградации всего остального), но повышение общей технологичности экономики в системном измерении. Следовательно, выделяемые ресурсы требуется распределить между прорывными направлениями и решением текущих технологических задач. Ибо в технике часто невозможно перепрыгнуть через этап развития, его нужно пройти в технологическом смысле.