

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА –

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ
ВОЗВРАЩЕНИЯ К РОСТУ
В РОССИИ**

Рудольф Трауб-Мерц и Дарья Ефименко (ред.)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА – АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ ВОЗВРАЩЕНИЯ К РОСТУ В РОССИИ

Под редакцией
Рудольфа Трауб-Мерца и Дарьи Ефименко



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

Москва
2016

УДК 338(470+571)+32
ББК 65.9(2Рос)/66.2
Э40

*Книга издана при финансовой поддержке
Филиала Фонда им. Фридриха Эберта (Германия)
в Российской Федерации*

Экономический кризис и промышленная политика – альтернативные пути возвращения к росту в России / под ред. Р. Трауб-Мерца, Д. Ефименко. – М. : Политическая энциклопедия, 2016. – 223 с. : ил.

ISBN 978-5-8243-2089-3

Основой данного сборника послужила конференция «Содействие промышленному развитию в период экономического кризиса», организованная Фондом имени Фридриха Эберта 13 мая 2015 года в рамках II Международного политэкономического конгресса. Дискуссия развивалась вокруг вопроса о том, какая промышленная политика необходима, чтобы вывести российскую обрабатывающую промышленность из нынешнего паралича, и какую роль в этом могли бы сыграть государство и классические концепции развития, такие как импортозамещение? Большой интерес к теме послужил импульсом для редакторов пригласить принять участие в дискуссии и других авторов, работы которых также вошли в этот сборник. Здесь не представлена какая-то единая концепция анализа кризиса, статьи демонстрируют плюрализм мнений, подкрепленных аргументацией, и содержат рекомендации. Но несмотря на разницу мнений, авторы сборника согласны в одном: просто ожидать нового нефтяного бума – это не экономическая политика. Российский сектор предприятий в его нынешнем состоянии демонстрирует многочисленные симптомы нерационального распределения ресурсов, и вряд ли можно ожидать каких-либо улучшений без проведения решительных структурных изменений.

УДК 338(470+571)+32
ББК 65.9(2Рос)/66.2

ISBN 978-5-8243-2089-3

© Трауб-Мерц Р., Ефименко Д., введение, 2016
© Коллектив авторов, 2016
© Оформление. Издательство «Политическая энциклопедия», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
<i>Афоцев С. А.</i> Промышленная политика и перспективы импортозамещения в российской экономике	10
<i>Бодрунов С. Д.</i> Реиндустриализация в высокотехнологичных отраслях.....	31
<i>Херр Х.</i> Роль денежно-кредитной политики в поддержке промышленной политики на примере России	43
<i>Трауб-Мерц Р.</i> Политика в области импортозамещения – размышления на тему слабых и сильных сторон	67
<i>Полушин Ю. А., Юданов А. Ю.</i> Российские быстрорастущие компании: сценарии кризиса и роста	79
<i>Васильева А. О.</i> В ловушке неформальности: малые предприятия в условиях российского капитализма.....	101
<i>Зубаревич Н. В.</i> Региональная проекция кризиса	127
<i>Котц Д. М.</i> Экономический кризис, реиндустриализация и роль государства в экономике	142
<i>Иноземцев В. Л.</i> Совместима ли новая индустриализация в России с интересами российской элиты?	151
<i>Лейн Д.</i> Сдвиг российской экономики в сторону национального капитализма	165
<i>Трауб-Мерц Р.</i> Российский автопром – между взлетом и падением.....	185
<i>Росси П., Роша М. А.</i> Индустриализация и модель экономического роста в Бразилии: исторический очерк	206
Об авторах	223

ВВЕДЕНИЕ

Российская экономика находится в глубоком кризисе. Под воздействием падения цен на энергоносители, экономических санкций и контрсанкций, а также в силу структурных слабостей экономики большая часть экономических индикаторов находится в отрицательной зоне. Причины этого положения не очевидны. На рубеже 2012–2013 годов ведущие российские политические деятели продолжали утверждать, что экономика страны в долгосрочной перспективе будет продолжать расти более высокими темпами, чем глобальная экономика, способствуя укреплению позиций России в международных рейтингах. К концу года темпы роста упали до 1,3 %, и те же люди жаловались на снижение темпов экономического роста и стагнацию внутри страны. Это было до того, как обвал цен на энергоносители и санкции вызвали экономический спад в середине 2014 года.

В действительности за последние 25 лет Россия постоянно переживала взлеты и падения. С 1990 года страна столкнулась с трансформационным кризисом, жертвой которого стала половина материального производства. С 2000 года Россия переживала экономический бум, стимулируемый уровнем цен на энергоносители, которые, казалось, будут только расти. После короткого перерыва, когда случился глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов, от которого Россия пострадала сильнее всех стран Большой двадцатки, пережив снижение ВВП практически на 8 %, экономический бум вроде бы вернулся. Однако восстановление роста оказалось кратковременным. Хотя цены на энергоносители снова достигли высокого уровня (превысив 100 долл США за баррель нефти), они стабилизировались, несколько лет не выказывая намерения расти дальше. И без постоянной подпитки растущими рентными доходами – «дарованной покупательной способности» из-за рубежа – российская экономика утратила свою динамику.

Если бросить ретроспективный взгляд на этапы развития российской экономики, вырисовывается интересная картина. Российской экономике понадобилось 16 лет, чтобы вернуться (к 2006 году) к уровню ВВП 1990 года. В 2013 году, т. е. в начале нынешнего кризиса, рост составил лишь 25 %. В любой сравнимый период времени осно-

ванная на центральном планировании экономика Советского Союза была более результативной, чем «рыночно-ориентированная» экономика России. Среднегодовой рост на уровне менее 0,5 % с 1990 года следует рассматривать в качестве общего показателя существенной экономической неудачи.

Сегодня России необходимо не только преодолеть временное падение и возобновить рост, но и изменить характер своего экономического развития. Многие пошло не так. Трансформация в рыночную экономику не привела к созданию ни одного сектора, имеющего международную конкурентоспособность, способного к выживанию и тем более выходу на глобальные рынки. Большие нефтяные доходы привели к подогреваемому спросом росту, который неизбежным образом обвалился, когда упали рентные доходы и субсидии пришлось сокращать.

То, что экономика стран, ориентированных на добычу сырья, входит в неустойчивую динамику развития – хорошо известный факт. Одна из сторон проблемы – фискальное регулирование цикла подъемов и падений. Когда цены на нефть и газ взлетают вверх, следует пополнить запасы, чтобы избежать перегрева. Когда они снижаются, потерю доходов надо компенсировать за счет сбережений. В политическом плане контрциклические стабилизационные программы трудно реализовывать, поскольку большие группы населения надеются на компенсацию потерянных доходов в годы кризиса, а также на получение своей «справедливой доли» в период роста цен. Из всех государств, чья экономика во многом основана на добыче сырья, лишь Норвегия – на основе «общенационального консенсуса», включающего работодателей и профсоюзы, – создала формулу, с помощью которой ей удалось нейтрализовать отрицательные последствия огромных ценовых колебаний для экономики.

В долгосрочной перспективе урегулировать фискальный аспект цикла подъемов и падений оказывается гораздо легче, чем прочие проблемы, порожденные сырьевой экономикой. Когда устанавливается высокий курс национальной валюты и запускается «голландская болезнь», вытеснение отечественного материального производства импортом заводит экономическое развитие в тупик. Государства, нацеленные на добычу ресурсов, теряют ориентиры экономического развития не во время кризисов, а именно в периоды экономического бума.

Тот факт, что высокие цены на нефть и газ могут удушающе воздействовать на динамику экономического развития, не должен был исчезнуть из памяти лиц, ответственных за российскую экономическую политику. Уже в 1970-е годы, в советское время, на страну свалились огромные доходы от энергетической ренты, которые дали ей своего рода передышку от напряженных лет индустриализации. Советский

Союз смог использовать покупательную способность, дарованную нефтядобывающим странам в 1972 году, для повышения уровня жизни населения, на некоторое время устранившись от проведения структурных реформ. Пока экономика переживала стагнацию, страна еще более отставала технологически от Запада во многих отраслях.

Следует признать, что в России после 2000 года последствия «голландской болезни» смягчались с помощью экономической политики. Государство частично защищало бизнес с помощью вливаний капитала – иногда через ренационализацию – государственных заказов и облегчения доступа к иностранным рынкам капитала. Правительство, в лице министра финансов, использовало оружие фискальной политики, хотя и без особой убедительности. Тогда был создан Стабилизационный фонд, что помогло частично сократить покупательную способность, возросшую благодаря доходам от сырьевого сектора, однако Центральный банк не нейтрализовал рост цен с помощью номинальной девальвации, и норма инвестирования осталась низкой. Денежно-кредитная политика способствовала росту субсидий для крупных компаний. С учетом разницы между внутренней и международной инфляцией и процентными ставками, которая в течение многих лет составляла 10 % и выше, а также (относительно) стабильного обменного курса валюты, иностранное заимствование превратилось в охоту за процентной доходностью. В то время как государство почти полностью выплатило свой внешний долг, долговые обязательства корпоративного сектора к 2014 году достигли 650 миллиардов долларов США. Источником прямых иностранных инвестиций стал, в значительной части, вывезенный ранее и реинвестированный в страну российский капитал, который использовался не столько для модернизации производства, сколько для финансирования слияний и поглощений.

В результате в российском корпоративном секторе произошел процесс концентрации, малые и средние предприятия отставали от своих аналогов в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, и в период экономического бума отставание от других стран в производительности не уменьшилось. Многие из российских корпораций оказались в исключительной ситуации, когда спрос направлялся к ним посредством государственного вмешательства и не зависел от их собственных усилий.

Ответ на вопрос, что явилось причиной нынешнего кризиса и какие стратегии могли бы быть использованы для его преодоления, во многом зависит от того, какую экономику мы хотим построить. Те, кто не видит никаких «фундаментальных проблем» в технологическом отставании и необходимости субсидий, может полагать, что возможен возврат к положительным темпам роста после нового подъема цен на

энергоносители. Однако тех, кто считает зависимость от экономической ренты опасной, будет больше заботить реструктуризация экономики, нежели общий рост, они будут нацелены, прежде всего, на увеличение производительности в обрабатывающей промышленности.

Реиндустриализация стала в России модным словом, а импортозамещение – часто провозглашаемой стратегией. Следует отметить, что дискуссии в России не принимают во внимание в должной мере опыт политики трансформации стран Восточной Азии несмотря на то, что их успехами в развитии восхищаются и их неохотно, но признают. Молодые экономики, впервые создающие свою промышленность, могут использовать в своих стратегиях положения политики развития. В России, однако, это произошло десятилетия назад, в советское время, и мысль о том, что страна должна снова встать в конец очереди, абсолютно неприемлема. В России часто говорят, что страна должна занять ведущие места в международных рейтингах, и что путеводной целью является быстрый возврат в высшую лигу. Что это – самообольщение или экономическая реальность?

Было бы неправильно говорить, что Россия вновь открывает для себя промышленную политику. Однако, если задать вопрос, какая промышленная политика реально проводилась в прошлом, где и каким образом это записано в официальных документах, или как в общественном, политическом или академическом дискурсе обсуждались успех или неудачи в достижении поставленных целей, тут же ощущаешь зыбкую почву под ногами. Чрезвычайно сложно проследить план мероприятий экономической политики исходя из соответствующих официальных документов. Время от времени составлялись экономические планы, с точностью цифр, которая иногда была близкой к госплановской. Однако эти планы либо оставались не более чем риторикой, либо быстро теряли четкие очертания, если начиналась их реализация, в процессе которой планы переписывались в соответствии с новыми указаниями. Если промышленную политику оценивать с точки зрения достижения непрерывного роста или создания структурно сбалансированного обрабатывающего сектора с сильным экспортным потенциалом, пока она потерпела неудачу. Если ее оценивать с точки зрения целей, устанавливаемых самим себе, можно сказать, что она вряд ли могла потерпеть неудачу, поскольку не было ясности, какими были эти цели.

Следует отметить, что нынешние дискуссии в России о промышленной политике и импортозамещении вышли за предел узкого круга экономистов и приобрели политическую значимость именно тогда, когда вступили в силу санкции и контрсанкции. И вызваны они были скорее извне навязанной необходимостью, нежели собственным же-

ланием перестроить экономику. В рамках нынешних политических дискуссий высказывания официальных лиц вращаются между идеями, что предприятиям, как в прежние времена, можно напрямую приказывать участвовать в импортозамещении, и что производственные циклы возможно полностью перенести на свою территорию, и целые отрасли можно вернуть к автаркии, и что кризис можно преодолеть, если торговые и финансовые операции развернуть в сторону Азии.

Конечно, Россия уже использует и в ближайшем будущем может и дальше использовать свой Фонд национального благосостояния (Стабилизационный фонд был разделен в 2008 году на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. – *Примеч. пер.*) для смягчения нынешнего кризиса и заполнения дефицита, пока цены на энергоносители не начнут (на что и возлагают надежды) снова расти. Последнего нельзя исключить. Так же, как за несколько месяцев до недавнего ценового обвала почти никто не рассматривал такую возможность, мало оснований полагать, что в долгосрочном плане цены на нефть останутся депрессивными.

Но даже если снова возрастут доходы от энергоносителей, Россия не уйдет от фундаментального противоречия, которое ставит под сомнение представления об ее политическом статусе, возможно, даже ее идентичность. Если страна желает добиться статуса великой политической державы, этого вряд ли можно достичь, имея экономику, в лучшем случае, региональной державы. Неоднократные примеры этого мы находим в имперском периоде истории Китая. Имперский Пекин не давил налогами страны-клиенты с целью их эксплуатации, а щедро одаривал их подарками, когда те заявляли о своем согласии с политически подчиненным статусом. Помимо военного превосходства, великие державы должны демонстрировать экономическую мощь, иначе клиентелистские системы становятся хрупкими.

Китай являет собой особый случай и в других отношениях. После 1980 года он держал свою внешнеполитическую повестку на втором плане – до тех пор, пока его экономическое возвышение не приобрело устойчивый характер. Россия находится в ином цикле. Ее непомерные внешнеполитические амбиции сейчас на самом пике – когда ее экономика переживает спад. Если она хочет сохранить свой внешнеполитический статус, который ей удалось вернуть в среднесрочном плане, ее экономика должна не только вернуться на траекторию роста, но и пройти технологическую модернизацию. Мировая история не знает серьезной державы, которая полагалась бы исключительно на продажу сырья; лишь те страны достигали высокого международного статуса, которые двигались вперед за счет экономических и технических инноваций. Потеря Россией позиций в международных патентных

рейтингах – показатель ее отставания в научно-исследовательской области. В конечном итоге Россия не может уйти от реформирования экономики и экономических институтов, если она не хочет опуститься во второй эшелон во внешнеполитической сфере.

Основой данного сборника послужила научно-практическая конференция «Содействие промышленному росту в период экономического кризиса», организованная Фондом имени Фридриха Эберта в рамках II Международного политэкономического конгресса, состоявшегося в Москве 13 и 14 мая 2015 года. Какая промышленная политика нужна, чтобы вывести российскую обрабатывающую промышленность из нынешнего паралича, и какую роль в этом могли бы сыграть государство и такие классические концепции развития, как импортозамещение? В сборнике не представлена какая-то единая концепция анализа кризиса, статьи демонстрируют плюрализм мнений, подкрепленных аргументацией, и содержат рекомендации. В то время как одна группа авторов постулирует роль государства как движущей силы развития, другие отказывают ему в этой способности. Если государство возьмет на себя лидирующую роль, должно ли оно развивать какие-то определенные отрасли или же многоотраслевые производственные циклы, должно ли оно выбирать «национальных чемпионов» или только регулировать рамочные условия? С этой дискуссией связана и другая – должна ли промышленная политика делать упор на развитие передовых технологий посредством проводимых государством исследований и крупных корпораций, или экономика станет сильнее за счет улучшения условий для ведения малого и среднего бизнеса? Мнения также разделились относительно того, что делать с сырьевыми рентами. Нужно ли их нейтрализовать или использовать для финансирования госинвестиций? Денежно-кредитная политика должна оказывать поддержку промышленной политике. Должна ли она основываться на низком обменном курсе рубля с целью создания возможностей для экспортного наступления, или следует повышать курс валюты для стимулирования импорта высокотехнологичной продукции и совершения модернизационного рывка?

Несмотря на разницу мнений, авторы сборника согласны в одном: просто ожидать нового нефтяного бума – это не экономическая политика. Российский сектор предприятий в его нынешнем состоянии демонстрирует многочисленные симптомы нерационального распределения ресурсов, и вряд ли можно ожидать каких-либо улучшений без проведения решительных структурных изменений.

Рудольф Трауб-Мерц и Дарья Ефименко

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

С. А. Афонцев

1. Модели промышленной политики

Из всех направлений экономической политики промышленная политика является, пожалуй, объектом наиболее острых дебатов как среди экономистов-исследователей, так и среди представителей экспертного сообщества. Несмотря на многочисленность публикаций, посвященных вопросам промышленной политики¹, отношение к ней остается неоднозначным. Во-первых, ей так и не удалось получить прочного статуса в современной экономической науке – подобного тому, который имеют, например, исследования внешнеэкономической или денежно-кредитной политики. Это связано с отсутствием у промышленной политики прочного теоретического фундамента: в лучшем случае ее рекомендации опираются на отдельные положения выборочных теоретических концепций (причем часто – в достаточно произвольных комбинациях), в худшем – на нормативные представления политиков и экспертов относительно целей, которые следует достичь, и инструментов, с помощью которых это можно сделать. Вопросы промышленной политики традиционно находятся в фокусе дискуссий по поводу целесообразности и правомерных границ государственного вмешательства в экономику. Здесь можно встретить практически любую точку зрения в широком спектре мнений, на одном полюсе которого находится ультралиберальный лозунг «лучшая промышленная политика – это ее отсутствие»², а на другом – поиски лучших образцов промышленной политики среди опыта стран с ди-

¹ Из обзорных публикаций упомянем следующие: Salazar-Xirinachs et al., 2014; Harrison, Rodríguez-Clare, 2010; Bianchi, Labory, 2008; Pack, Saggi, 2006.

² Данное выражение стало популярным в дискуссиях по вопросам промышленной политики после того, как его использовал Т. Сырыйчик, министр промышленности в первом посткоммунистическом правительстве Польши (Nielsen, 1996. P. 69).

рижистскими режимами либо с централизованно управляемой экономикой (от послевоенной Франции и Южной Кореи 1970–1980-х гг. до СССР и современной Беларуси). Часто отсутствует однозначность в понимании самого понятия «промышленная политика»: на сегодняшний день ее модели столь разнообразны, что даже на уровне терминов добиться общего понимания обсуждаемой проблематики порой оказывается весьма сложно.

Прежде чем перейти к анализу моделей промышленной политики, необходимо остановиться на терминологических вопросах более общего порядка. Под *промышленной политикой* сегодня принято понимать комплекс мер государственного регулирования экономических процессов на отраслевом и корпоративном уровне, направленных на стимулирование инновационной активности, структурной перестройки экономики и экономического роста. Хотя термин «промышленная политика» часто вызывает ассоциации с регулированием экономической деятельности в промышленности, его содержание существенно шире, соответствуя значению термина «отраслевая политика» (*англ.* Industrial policy). Исторически данное направление экономической политики действительно возникло и поначалу развивалось именно в контексте поощрения промышленного развития, но в процессе эволюции промышленной политики этот смысловой оттенок отходит на второй план, и современное понимание промышленной политики охватывает регулирование хозяйственных процессов как в промышленности, так и в секторе услуг (Warwick, Nolan, 2014; Meyer-Stamer, 2009).

Другая тонкость связана с тем, что промышленная политика очевидным образом «выпадает» из иерархии других видов государственной экономической политики. Нередкие в экспертных дискуссиях попытки выяснить, что «главнее» – промышленная политика или внешнеэкономическая политика, промышленная политика или налоговая политика – по определению лишены смысла, поскольку промышленная политика определяется не по *объекту* регулирования (налоговые, бюджетные, внешнеэкономические, земельные отношения и т. п.), а по *уровню* регулирования (процессы на отраслевом и корпоративном уровне). Благодаря этому в рамках промышленной политики могут применяться инструменты, связанные с регулированием различных типов отношений между хозяйствующими субъектами (инструменты налоговой, валютно-финансовой, таможенно-тарифной политики и т. п.). Это означает не подчинение соответствующих типов политики целям промышленной политики, а возможность скоординированного использования широкого спектра инструментов для достижения приоритетов промышленной политики. В различных

моделях промышленной политики проблема сочетания соответствующих инструментов решается по-разному, что еще более усложняет нахождение общего языка между сторонниками соответствующих моделей.

На сегодняшний день можно выделить три базовые модели промышленной политики, в рамках которых, в свою очередь, также могут существовать выраженные различия в понимании целей и инструментов регулирования экономических процессов на отраслевом и корпоративном уровне.

- (а) **«Традиционная» промышленная политика**, которую можно охарактеризовать как «политику отраслевых приоритетов», безраздельно доминировала в мировой экономике на протяжении трех послевоенных десятилетий. В ряде экономически развитых стран (Германия, Великобритания) отход от данной модели наметился еще в конце 1970-х гг., в большинстве развивающихся стран – после долгового кризиса начала 1980-х гг., в постсоциалистических – после начала рыночных преобразований в конце 1980-х – начале 1990-х гг. (Altenburg, Lütkenhors, 2015; Altenburg, 2011; Cimoli et al., 2009).
- (б) **«Новая» промышленная политика**, для которой характерен отход от конкретных отраслевых приоритетов в пользу приоритета повышения конкурентоспособности национальных компаний по широкому спектру отраслей, достигла пика популярности к середине 1990-х гг., однако уже в середине 2000-х гг. она столкнулась с серьезными вызовами интеллектуального и политического характера. Приоритет «повышения конкурентоспособности» оказался слишком неконкретным, чтобы обеспечить возможность эффективного отбора проектов, достойных поддержки инструментами промышленной политики. В этих условиях возникла потребность дополнить его новыми, более «сфокусированными» приоритетами.
- (в) **Промышленная политика «новых приоритетов»³**, в целом сохраняя присущую «новой» промышленной политике ориентацию на повышение конкурентоспособности, дополняет ее идентификацией отдельных приоритетных задач, решение которых

³ Общепринятого наименования данного подхода на сегодняшний день нет. Мы используем термин *промышленная политика «новых приоритетов»* как наиболее адекватно отражающий основную черту рассматриваемого подхода: поиск новых критериев и направлений поддержки экономического развития средствами промышленной политики.

обеспечивает максимизацию экономического и социального эффекта функционирования конкурентоспособных компаний.

Рассмотрим соответствующие модели промышленной политики более подробно.

2. «Старая» и «новая» промышленная политика

К середине 1990-х гг. в мире произошла коренная смена моделей промышленной политики. На смену традиционной, «жесткой» промышленной политике, ставящей целью создание и развитие приоритетных отраслей экономики, пришла новая, «мягкая» (soft) промышленная политика, ориентированная на содействие росту конкурентоспособности национальных компаний-производителей (Aghion et al., 2011; Ul Haque, 2007; Wren, 2001). Соответственно, изменились формы и инструменты проведения промышленной политики.

Для *традиционной модели промышленной политики* были характерны методы прямого государственного вмешательства в экономические процессы, в т. ч.:

- определение «приоритетных» отраслей на основе аргументов, часто не опирающихся на анализ факторов конкурентоспособности;
- вмешательство в рыночную структуру отрасли с целью назначения «компаний-чемпионов», которыми часто оказывались компании со значительным участием государства в собственности;
- опора на бюджетное субсидирование и кредитование предприятий приоритетных отраслей;
- развитые механизмы косвенного субсидирования компаний за счет манипуляций с валютным курсом, регулирования цен на сырье и энергию, тарифов естественных монополий;
- протекционистский курс во внешней торговле, направленный на создание «тепличных» условий для национальных производителей и привлечение прямых иностранных инвестиций, мотивированных заинтересованностью в избежании высоких импортных пошлин при обслуживании национального рынка.

Закат популярности традиционной модели промышленной политики во многом был связан с крахом политики импортозамещения, активно проводимой в развивающихся странах (в первую очередь в странах Латинской Америки) на протяжении 1950–1970-х гг. Эта политика привела к значительным затратам хозяйственных ресурсов на развитие обрабатывающих производств, так и не достигших мировых стандартов конкурентоспособности и потому нуждавшихся

в непрерывной государственной поддержке, а также к увеличению государственных расходов на экономические проекты, спровоцировавшему рост инфляции и накопление государственного долга. Международный долговой кризис начала 1980-х гг. фактически поставил крест на политике импортозамещения, в основе которой лежали методы традиционной промышленной политики. Закат социал-демократических моделей экономической политики в Западной Европе («французская модель», «шведская модель») в 1980-х – начале 1990-х гг., а также общая тенденция к снижению государственного вмешательства в экономику на протяжении 1990-х гг. привели к окончательному падению популярности традиционной модели промышленной политики.

На смену ей пришла *модель «новой» промышленной политики*, цели которой предполагают:

- повышение конкурентоспособности производителей товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках;
- содействие повышению удельного веса в экономике высокотехнологических отраслей промышленности и отраслей высокотехнологических и «интеллектуальных» услуг (информационные системы, связь, финансовые услуги, образование);
- стимулирование роста эффективности национальных компаний за счет их участия в транснациональных цепочках добавленной стоимости и формирования национальных технологических цепочек «сырье – готовый продукт»;
- создание стимулов для активизации инновационной деятельности и повышения доли инвестиций, направляемых на внедрение качественно новых продуктов и технологических процессов.

Таким образом, «новая» промышленная политика фактически может интерпретироваться как политика поддержки конкурентоспособности конкретных компаний – в отличие от традиционной промышленной политики, которая была ориентирована, в первую очередь, на поддержку приоритетных отраслей экономики (Tapp, 2006; P. Devine et al., 1996; Lazzarini, 2015). При этом, в соответствии с логикой «новой» промышленной политики, ее приоритеты должны формулироваться таким образом, чтобы не подменять деятельность частного сектора, а создавать условия для полного использования его потенциала. В этом также заключалось важное отличие от традиционной модели промышленной политики, в рамках которой использование нерыночных методов (вплоть до национализации отраслей и реализации в них государственных инвестиционных проектов) рас-

смаatrивалось в качестве легитимного средства достижения поставленных целей.

Наиболее влиятельными концептуальными платформами для разработки рекомендаций в русле «новой» промышленной политики стала *концепция «самораскрытия»* Р. Хаусмана и Д. Родрика (2007, 2003)⁴, а также концепция *кластерного развития*.

Согласно концепции «самораскрытия» (self-discovery), условия максимизации темпов экономического роста состоят в корректной идентификации сравнительных преимуществ, позволяющих достичь высоких стандартов конкурентоспособности в обслуживании конкретных рыночных ниш, и в устранении барьеров, препятствующих использованию соответствующих преимуществ. Наличие эффективных институтов, доступ к современным технологиям и знания экономическим субъектам о потенциальных экономических возможностях, обусловленных характером сравнительных преимуществ, рассматривались в качестве ключевых предпосылок успешного «самораскрытия» страны, т. е. нахождения ею своей «ниши» в мировой экономике на основе оптимальной структуры экономической специализации. Очевидно, что при такой постановке вопроса задачи промышленной политики сводятся к созданию благоприятного делового климата, формированию эффективной системы экономических и правовых (защита прав собственности) институтов, а также развитию необходимой инфраструктуры (в той мере, в какой эта задача не может быть решена за счет частных инвестиций). Однако такая «максимально либеральная» версия промышленной политики так никогда и не стала по-настоящему влиятельной. Даже на пике популярности «новой» промышленной политики большинство экспертов и подавляющее большинство практиков признавали за промышленной политикой более активную роль, выходящую за рамки формирования благоприятного бизнес-климата и предполагающую также *создание стимулов для развития* тех видов хозяйственной деятельности, где данная страна или регион имеют потенциальные сравнительные преимущества (Дынкин и др., 2004).

В этом отношении более реалистичным направлением развития концептуальных основ «новой» промышленной политики стал кластерный подход. Отправным пунктом его разработки стало понятие промышленного кластера, под которым понимается группа «географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных

⁴ Главным популяризатором данных идей является Д. Родрик, претендовавший одно время на роль ведущего идеолога «новой» промышленной политики (Rodrik, 2004; 1995).

с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга», функционирующая как «система взаимосвязанных фирм и институтов, оказывающаяся в целом больше простой суммы своих составных частей» (Портер, 2003. С. 207, 275). В работах, развивающих кластерный подход, часто присутствуют уточнения и дополнительные спецификации понятия кластера, однако все они акцентируют внимание на том обстоятельстве, что географическое соседство и тесное взаимодействие между хозяйствующими субъектами обеспечивает им дополнительные конкурентные преимущества, которые не могут быть реализованы в случае «автономной» работы этих субъектов вне кластера (Nathan, Overman, 2013; Karlsson, 2008; Andersson, 2004).

В свою очередь, анализ источников соответствующих конкурентных преимуществ опирается на анализ агломерационных эффектов, традиционно подразделяемых на две категории (Beaudry, Schiffauerova, 2009). *Эффекты локализации* связаны с взаимодействием между компаниями взаимосвязанных отраслей, функционирующих на рассматриваемой территории, в то время как т. н. *эффекты урбанизации*, или общие эффекты пространственной концентрации, относятся *ко всем фирмам или отраслям* в конкретном местоположении и ведут к возникновению крупных промышленных регионов и городских агломераций.

Задачами промышленной политики в этих условиях являются:

- корректная идентификация значимых агломерационных эффектов применительно к конкретным территориям и отраслям, и
- выбор конкретных инструментов поддержки кластерного развития в зависимости от (а) характера идентифицированных агломерационных эффектов и (б) стадии жизненного цикла рассматриваемого кластера;

По критерию стадий жизненного цикла различают следующие виды кластеров:

- (а) ***функционирующие***, в которых реализуется потенциал агломерационных эффектов и генерируется более высокий экономический эффект, чем это могли бы «поодиночке» сделать входящие в них компании;
- (б) ***латентные***, в которых существуют возможности реализации агломерационных эффектов, однако эти возможности в полной мере не задействованы;
- (в) ***потенциальные***, применительно к которым имеют место некоторые предпосылки для возникновения агломерационных эффектов и складывания полноценных кластеров, однако отсутствуют благоприятные факторы их развития.

С точки зрения международного опыта промышленной политики, направленной на поддержку кластерного развития, условия ее успеха заключаются в *стимулировании перехода латентных кластеров в категорию функционирующих*, а также в *идентификации перспективных потенциальных кластеров*, по отношению к которым могут быть активированы агломерационные эффекты и устранены экономические и институциональные препятствия на пути кластерного развития⁵.

Хотя потенциал кластерного подхода к повышению конкурентоспособности в целом позитивно оценивается даже теми экспертами, которых нельзя отнести к энтузиастам промышленной политики как таковой (Chatterji et al., 2013; Ketels et al., 2012)⁶, повестка дня «новой» промышленной политики очевидным образом не ограничивается кластерной проблематикой. Более того, сама по себе ориентация на повышение конкурентоспособности часто требует решения более частных, но от этого не менее сложных задач. С одной стороны, факторы повышения конкурентоспособности далеко не всегда сводятся к улучшению бизнес-климата и поддержке агломерационных эффектов. С другой стороны, альтернативные стратегии повышения конкурентоспособности могут вести к различным экономическим и социальным эффектам. Совокупность перечисленных обстоятельств обусловила поиск новых приоритетов промышленной политики, иногда подчиненных, а иногда – равноценных «базовому» приоритету повышения конкурентоспособности.

3. Промышленная политика «новых приоритетов»

Переходя к рассмотрению промышленной политики «новых приоритетов», с самого начала следует подчеркнуть два обстоятельства. Во-первых, в строгом смысле слова ее следует рассматривать как «продвинутый» вариант «новой» промышленной политики, в рамках которого параллельно с целью повышения конкурентоспособности ставятся конкретные задачи, обеспечивающие ускорение темпов экономического развития. Такая эволюция явилась следствием общей неудовлетворенности размытостью приоритетов, характерной

⁵ При этом необходимо учитывать, что функционирующие кластеры также проходят ряд стадий развития, обусловленных логикой проявления агломерационных эффектов и реализации возникающих на их основе конкурентных преимуществ. Подробнее см.: Афонцев и др., 2011.

⁶ См. также: The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008.

для «новой» промышленной политики. Действительно, принцип «Поддержки достойно все, что содействует росту конкурентоспособности», на практике оказался весьма неоперациональным, не позволяя ни разрабатывать четкие критерии определения «проектов, содействующих росту конкурентоспособности», ни, что важнее, сопоставлять соответствующие проекты, предлагаемые к реализации в различных секторах экономики. Во-вторых, новыми рассматриваемые приоритеты являются прежде всего по отношению к отраслевым приоритетам традиционной модели промышленной политики. При общем консенсусе относительно необходимости наполнения промышленной политики конкретными приоритетами, сторонники возврата к отраслевым приоритетам и протекционистским мерам поддержки национальных производителей на сегодняшний день остаются в безусловном меньшинстве⁷.

В качестве ключевых «новых приоритетов» промышленной политики на сегодняшний день можно выделить два:

- создание производительных рабочих мест и
- стимулирование технологического развития в контексте задач, предполагающих создание и освоение новых рынков.

Хотя сами по себе задачи, связанные с поддержкой создания рабочих мест и развитием новых технологий, являются стандартными для экономической политики, заслугой промышленной политики «новых приоритетов» является их разворот в сторону критериев, связанных с оценкой вклада в рост конкурентоспособности национальных компаний (рост производительности, расширение доли на перспективных рынках). Во многом такой разворот стал реакцией на вызовы, обусловленные формированием новой *модели роста в мировой экономике*⁸. Соответствующие вызовы, сложившиеся к середине 2000-х гг. и резко обострившиеся в период глобального кризиса, связаны, прежде всего, с двумя группами факторов. К ним относятся:

- (а) меняющаяся глобальная демографическая ситуация, характеризующаяся старением населения в экономически развитых странах и сокращением притока дешевой рабочей силы на рынки труда развивающихся стран, и
- (б) рост конкуренции за сырьевые ресурсы в мировой экономике, стимулирующий инвестиции в разработку новых видов и источников сырья, ресурсосберегающих технологий и технологий альтернативной энергетики.

⁷ Примером безуспешных попыток возродить интерес к традиционной промышленной политике являются публикации Э. Райнерта: Reinert, 1999; Райнерт, 2010.

⁸ Подробнее см.: Афонцев, 2014.

Под действием данных факторов как структурные, так и динамические характеристики развития мировой экономики претерпевают изменения. В частности, в ближайшие десятилетия будет *радикально снижаться роль дешевой рабочей силы как сравнительного преимущества стран в мировой экономике*. Именно дешевая рабочая сила обеспечила радикальный прорыв стран Восточной и Юго-Восточной Азии в число лидеров по темпам экономического роста во второй половине XX в. – первом десятилетии XXI в. Постепенное повышение зарплат и завершение демографического перехода в соответствующих странах будет способствовать размыванию их преимуществ, а повторить их успех другим развивающимся странам будет крайне сложно ввиду общего сдвига к использованию экономичных капиталоемких технологий (замещение труда капиталом), а также неблагоприятных институциональных условий в наиболее трудонаделенных странах (страны Африки, беднейшие страны Азии).

В свою очередь, *в экономически развитых странах сдвиг в пользу использования капиталоемких технологий и повышения качества человеческого капитала* обуславливается изменением возрастной структуры населения в сторону старших когорт. Попытки компенсировать убыль рабочей силы за счет иммиграции представляют собой паллиатив, мало перспективный экономически (приток мигрантов из стран «третьего мира» не позволяет компенсировать дефицит квалифицированной рабочей силы) и чреват острыми социально-политическими конфликтами (ввиду роста социальной, религиозной и расовой неоднородности общества). Что касается *использования сырьевых ресурсов*, то снижение ресурсоемкости глобального ВВП и разработка технологий, ориентированных на замещение сравнительно дорогих ресурсов (и их источников) более дешевыми, приводит к тому, что развитие мировой экономики будет сопровождаться общим повышением объема использования ресурсов без достижения «физических» пределов их доступности (в смысле исчерпания запасов или возникновения острого дефицита отдельных видов сырья на мировом рынке).

Можно констатировать, что новые приоритеты промышленной политики гармонично соответствуют задачам, связанным с переходом мировой экономики к новой модели роста (Dhéret, Morosi, 2014; Warwick, 2013; Nübler, 2011). С одной стороны, акцент на создании высокопроизводительных рабочих мест отражает повышение роли человеческого капитала в экономически развитых странах и ведущих странах с развивающимися рынками. С другой стороны, поддержка развития новых технологий, обеспечивающих создание и освоение новых рынков, в современных условиях оказывается максимально ориентированной на ресурсосбережение и замещение труда капиталом, и одновременно создает новые возможности для развития спроса на квалифицированный труд.

Характерным примером соответствующих тенденций является использование мер промышленной политики для поддержки развития «зеленых» технологий, направленных на ресурсосбережение, уменьшение выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов, а также общее снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду (Lütkenhorst et al., 2014; Aiginger, 2013; Nahnel, 2010; Sato, 2009). При этом примечательно, что страновые приоритеты поддержки внедрения «зеленых» технологий отражают специфику состояния рынков факторов производства в соответствующих странах: в развитых экономиках это, прежде всего, создание новых рабочих мест, в ведущих странах с развивающейся экономикой – повышение эффективности использования ресурсов, в «менее успешных» развивающихся странах – повышение доходов беднейшей части населения (Порфирьев, 2013. С. 8). Таким образом, характер реализации новых приоритетов промышленной политики оказывается напрямую связан с задачами (и возможностями) встраивания соответствующих стран в формирующуюся новую модель роста мировой экономики.

Существенно, что с началом глобального экономического кризиса приоритеты создания производительных рабочих мест и поддержки технологического развития не только не были отложены, но и приобрели дополнительную актуальность. Они были активно востребованы в период реализации срочных антикризисных мероприятий в 2008–2009 гг. (Иванова, Иванов, 2011; Афонцев и др., 2009; Данилин, 2009), а в настоящее время играют заметную роль в стратегиях преодоления последствий кризиса и выхода на траекторию устойчивого экономического роста (Pellegrin et al., 2015).

В силу особенностей своей экономической и политической системы Россия, в отличие от большинства развитых стран и ведущих стран с развивающейся рыночной экономикой, до сих пор сохраняет выраженные рудименты традиционной промышленной политики. В 2010–2013 гг. наметился ряд сдвигов в пользу модели промышленной политики «новых приоритетов», что нашло свое выражение, в частности, в сфере разработки предложений, направленных на создание высокопроизводительных рабочих мест и технологически динамичных, рыночно ориентированных производств⁹. Однако начиная с 2014 г., приоритеты промышленной политики резко развернулись «назад в прошлое»: вопросы производительности и конкурентоспособности отошли далеко на второй план, а первоочередное значение в глазах правительства приобрели задачи форсированной поддержки импортозамещающих производств.

⁹ Стратегия России – 25 миллионов новых современных рабочих мест. М.: Деловая Россия, 2011.

4. Что нужно для успешного импортозамещения?

Экономические санкции и ответные ограничительные меры, введенные в контексте противостояния между Россией и рядом зарубежных стран из-за продолжающегося политического кризиса на Украине, а также резкое снижение курса российского рубля по отношению к ведущим мировым валютам оказали выраженное негативное влияние на динамику российского импорта. Параллельно с этим возникли надежды, что рыночные ниши, покинутые зарубежными товарами, будут освоены российскими производителями. Поддержка импортозамещающих производств инструментами промышленной политики занимает важное место в риторике российского правительства и в его практических усилиях, направленных на борьбу с кризисными тенденциями в экономике. В соответствии с планами Министерства промышленности и торговли РФ¹⁰, к 2020 г. предстоит обеспечить радикальное (по отдельным позициям – на 50 и более процентных пунктов) снижение рыночной доли импорта по более чем 2000 видам продукции. Каковы шансы добиться реализации поставленных целей, и может ли импортозамещение придать позитивные импульсы развитию российской экономики?

В мировой практике накоплен достаточный опыт реализации как успешных, так и неудачных программ поддержки импортозамещения, а также значительный массив случаев, когда импортозамещение происходило в силу объективно сложившихся рыночных условий без значимого влияния со стороны реализуемых мер промышленной политики. Анализ соответствующей практики (Perkins, 2013; Mukherjee, 2012; Silva, 2007; Yanikkaya, 2003; Burton, 1998) позволяет идентифицировать ключевые предпосылки, позволяющие процессам импортозамещения не просто количественно вытеснить импортную продукцию с рынков, но и внести вклад в ускорение экономического роста.

Наиболее быстрые и впечатляющие результаты импортозамещения традиционно наблюдаются в тех случаях, когда *значительное падение поставок импортных товаров* происходит на фоне *низкой загруженности производственных мощностей и рабочей силы*. Если данные условия выполняются, выраженный прирост выпуска может наблюдаться уже в краткосрочном периоде – в первые 1–2 года после вступления в силу факторов, обусловивших снижение импорта. При этом существенное значение играет *динамика реальных доходов населения*. Если они снижаются, то успешное импортозамеще-

¹⁰ Оформлены Приказами Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 31.03.2015 и 02.04.2015.

ние оказывается под вопросом из-за недостатка внутреннего спроса. Напротив, если они устойчиво повышаются, у национальных производителей появляются дополнительные стимулы расширять производство для обслуживания растущего внутреннего рынка. Именно благоприятное сочетание данных факторов после девальвации рубля и кризиса 1998 г. стало основной причиной рекордно высоких (8,9 % и 8,7 %, соответственно) темпов роста российской промышленности в 1999–2000 гг., когда отечественные компании смогли увеличить выпуск за счет резкого повышения загрузки оборудования и рабочей силы без необходимости срочного расширения производственных мощностей (Кадочников, 2006).

В свою очередь, чтобы эффект импортозамещения не ограничился лишь краткосрочным периодом и дал устойчивые результаты в перспективе 3–5 лет, национальный бизнес должен иметь возможность осуществлять инвестиции в расширение производства и его технологическую модернизацию. Для этого необходим *доступ к источникам капитала и технологий*, на основе которых могут быть созданы новые производственные мощности. Дополнительным преимуществом в реализации масштабных программ импортозамещения обладают компании, имеющие *доступ к емким внешним рынкам*. С одной стороны, такие компании могут использовать возможности снижения издержек за счет экономии на масштабе производства (чем выше объем выпуска, тем ниже удельные издержки в расчете на единицу продукции). С другой стороны, компании-экспортеры, как правило, имеют более высокий уровень конкурентоспособности (в т. ч. более высокий технологический уровень)¹¹, позволяющий успешно осваивать внутренний рынок после ухода с него импортеров.

Доступ к государственному заказу оказывает сходное воздействие с точки зрения возможностей экономии на масштабе производства. Однако, в отличие от конкуренции за получение доступа к экспортным рынкам, конкуренция за получение государственных заказов отнюдь не всегда гарантирует выявление наиболее эффективных компаний-поставщиков. Как следствие, статус поставщика продукции по государственным контрактам не гарантирует, что соответствующая компания сможет успешно наращивать поставки в те сегменты рынка, где спрос предъявляет не государство, а частные экономические субъекты.

Отдельно следует сказать о роли *ценового фактора*. Рост цен на конкурирующую с импортом продукцию способен как поддержать

¹¹ Анализ данных эффектов применительно к российской промышленности см. в работах: Голикова и др., 2011; Голикова и др., 2012.

импортозамещение (если опережающий рост цен наблюдается на готовую продукцию, выпускаемую отечественными компаниями), так и подорвать его потенциал (если быстро растут цены на сырье и комплектующие, необходимые для импортозамещающего производства). Негативный эффект роста цен сильнее проявляется в среднесрочном периоде, когда возникает необходимость приобретения оборудования для расширения производства. Если импортное оборудование и иные инвестиционные блага растут в цене, а отечественные аналоги уступают им по соотношению цены и качества, возможности для эффективного импортозамещения на рынках продукции, выпускаемой с помощью соответствующих инвестиционных благ, оказываются существенно ограниченными.

5. Отраслевые перспективы импортозамещения

Как проявляют себя перечисленные факторы в российской экономике? Прежде всего, необходимо остановиться на динамике импорта. Если в 2014 г. его снижение составило 9,2 %, то в 2015 г. оно приобрело обвальный характер. Согласно данным Федеральной таможенной службы, в 2015 г. совокупный российский импорт в стоимостном выражении сократился на 36,4 %, импорт из США и Японии – на 38 %, из стран ЕС – почти на 41 %. Важным является то обстоятельство, что объемы импорта существенно упали в торговле даже с теми странами, с которыми Российская Федерация продолжает сохранять партнерские отношения несмотря на ухудшение общего климата ее внешнеполитических и внешнеэкономических связей из-за продолжающегося конфликта на востоке Украины. Так, объемы импорта из стран-партнеров по БРИКС упали на 30,7 %, а объемы импорта из Южной Кореи сократились даже больше, чем из Украины (на 49,4 % против 47,2 %).

Данные тенденции наглядно свидетельствуют о том, что реальные причины падения импорта в начале 2015 г. были связаны не столько с экономическими санкциями и ответными мерами России, сколько с резким снижением курса рубля и с падением реальных доходов в российской экономике, обусловившим снижение спроса на импорт. Действию данных факторов не может противостоять даже ускорение процессов евразийской интеграции, связанное с началом функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Российский импорт из стран ЕАЭС в 2015 г. упал на 31,9 %. С учетом низкого уровня взаимодополняемости экономик и сохранения высоких нетарифных барьеров в торговле со странами-партнерами по ЕАЭС (Пелипась и др., 2014. С. 19), крайне маловероятно, что эти страны могут в бли-

жайшие годы выступить в роли значимых поставщиков продукции, замещающей на российском рынке импорт из стран «остального мира».

Казалось бы, столь значительное падение импорта открывает широкие возможности для импортозамещения, однако перспективы их использования в краткосрочном периоде выглядят весьма противоречивыми. С одной стороны, кризисные тенденции в российской экономике привели к падению загрузки производственных мощностей и рабочей силы, которые, гипотетически, могут быть задействованы для выпуска импортозамещающей продукции. По данным «Российского экономического барометра», загрузка производственных мощностей на предприятиях «среднего эшелона» российской промышленности снизилась с 80–84 % в августе–сентябре 2014 г. до 76 % в ноябре 2015 г.; за тот же период загрузка рабочей силы упала с 90–92 % до 88 %¹². С другой стороны, падение реальных доходов населения и инвестиционных расходов бизнеса в сочетании с фактическим отсутствием доступа к внешним рынкам капитала обуславливают мощный негативный шок со стороны спроса. Данная ситуация составляет разительный контраст с опытом 1999–2000 гг., когда реальные доходы населения и инвестиционные расходы бизнеса демонстрировали впечатляющий рост.

Еще менее оптимистично выглядят перспективы импортозамещения в среднесрочном периоде. В условиях введенных против российской экономики санкций отечественные компании оказались фактически отрезанными от западных рынков капитала и столкнулись с существенным ухудшением условий доступа на экспортные рынки и рынки технологий. С действием данных факторов сталкиваются даже те компании, которые непосредственно не попали напрямую под действие санкций – т. е. не были включены в санкционные списки и работают за пределами финансового сектора, нефтегазовых отраслей и отраслей ОПК, против которых США и ЕС ввели секторальные санкции. Возможности опоры на государственный заказ, с учетом ухудшения ситуации с доходами бюджета, также ограничены (за исключением, главным образом, отраслей ОПК).

При этом существенно, что активное импортозамещение в отраслях, выпускающих товары производственного назначения, может сдерживать импортозамещение в отраслях, являющихся потребителями этой продукции – в том случае, если соотношение цены и качества окажется хуже, чем у зарубежных аналогов. Риски подобного

¹² Российский экономический барометр. Квартальный бюллетень. 2015. № 2 (58). С. 33–34. Необходимо отметить, что и эти показатели являются достаточно высокими. Накануне кризиса 2008 г. они были ненамного выше (77–79 % для производственных мощностей и 90–92 % – для рабочей силы).

развития событий в российской экономике достаточно значительны. Согласно данным опроса промышленных предприятий, проведенного в сентябре 2014 г. Институтом экономической политики им. Е. Т. Гайдара¹³, значительное число предприятий ожидали, что процессы импортозамещения приведут к росту цен на продукцию, которую сами они приобретают в производственных целях. В целом по выборке таких предприятий оказалось 30 %, но в некоторых отраслях – существенно больше (в т. ч. 57 % – в пищевой промышленности, 40 % – в легкой промышленности, 35 % – в машиностроении). Если при этом учесть, что 20 % опрошенных предприятий ожидали падения качества приобретаемой продукции при переходе к закупкам у отечественных производителей, то возможности расширения производства импортозамещающей продукции могут оказаться существенно подорванными из-за роста издержек производства.

Анализ перспектив импортозамещения с учетом всех перечисленных факторов показывает, что максимально благоприятные условия для осуществления проектов импортозамещения в настоящее время сложились в металлургии и в агропромышленном комплексе. В металлургии уход с рынка украинских поставщиков и ограничения на импортные поставки продукции, используемой при реализации проектов нефтегазодобычи (в т. ч. труб, фитингов, силовых кабелей, конструкций буровых платформ) создают возможности для того, чтобы задействовать часть современных производственных мощностей, выпускающих конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, на обслуживание внутреннего рынка. В свою очередь, в пищевой промышленности и животноводстве (прежде всего в свиноводстве и птицеводстве) удачным образом совпадают факторы опережающего роста цен на внутреннем рынке, быстрой окупаемости инвестиционных проектов и реализации программ государственной поддержки, в т. ч. на региональном уровне. Впрочем, нельзя умолчать и о «ложке дегтя» – а именно, о проблеме качества импортозамещающей продукции. В частности, результаты многочисленных обследований рынков продовольственной продукции, проводившихся в течение 2015 г. как на федеральном, так и на региональном уровне, выявили наличие крайне высокой (до 80 %, и иногда и выше) доли продукции, не соответствующей стандартам качества¹⁴. Это означает, что количественные

¹³ Ведомости, 01 октября 2014 г.

¹⁴ См., в частности: «Большая часть российских сыров фальсифицирована» // Коммерсантъ, 01.10.2015; «Эксперт: Колбасы в новосибирских магазинах оказались фальсификатами» // Росбизнесконсалтинг–Новосибирск, 21.10.2015; «Эксперты обнаружили 100 % фальсификата в сибирских сосисках и колбасах» // НГС. Новости, 04.09.2015.

успехи импортозамещения в агропроме могут достигаться в ущерб качеству – т. е. в конечном итоге, в ущерб российским потребителям, благосостояние которых и без того пострадало из-за падения реальных доходов.

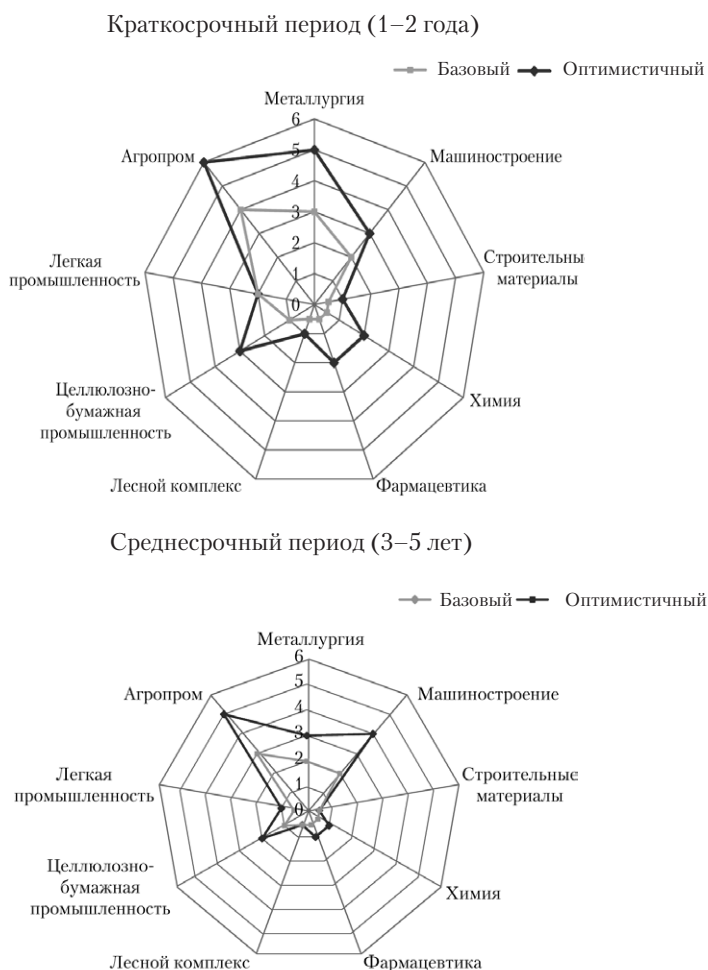
Машиностроение может рассчитывать на рост внутреннего спроса и расширение государственного заказа, однако ограничение доступа к западным технологиям и приостановка проектов международного сотрудничества существенно подрывают способность наладить эффективное импортозамещающее производство. Как следствие, перспективы наращивания выпуска за счет импортозамещения в машиностроительных отраслях выглядят скромнее, чем в металлургии, сельском хозяйстве и агропроме. В других отраслях обрабатывающей промышленности перспективы импортозамещения выглядят гораздо более скромно. В химии, фармацевтике, легкой и целлюлозно-бумажной промышленности возможности роста за счет импортозамещения минимальны, в деревообрабатывающей промышленности и промышленности строительных материалов – практически отсутствуют. Удорожание импорта вследствие снижения валютного курса рубля способно вызвать «переключение» спроса потребителей на произведенную российскими компаниями продукцию, однако общее снижение спроса в условиях экономического спада существенно ограничивает ожидаемый позитивный эффект.

На рис. 1 приведены прогнозные оценки вклада процессов импортозамещения в прирост промышленного выпуска¹⁵. В целом приходится констатировать, что *надежды на стимулированный импортозамещением системный рост промышленного производства оказываются безосновательными*. Это полностью вписывается в общую картину накопленного к настоящему времени мирового опыта поддержки импортозамещения, которое никогда не приносило значимых позитивных результатов в кризисных условиях. С учетом сказанного, состоявшийся возврат промышленной политики России к «традиционной» модели следует признать, в лучшем случае, малоперспективным. Возможности перехода российской экономики к устойчивому росту следует связывать не со стратегией импортозамещения (даже в «мягком» варианте «импортозамещения без самоизоляции» [Евтушенков, 2015]), а со скорейшей нормализацией торгового и ин-

¹⁵ Необходимо подчеркнуть, что эти оценки относятся именно к чистому эффекту импортозамещения. Фактические темпы роста выпуска могут быть как выше, так и ниже соответствующих показателей, поскольку динамика выпуска зависит не только от завоевания рыночных ниш, ранее обслуживавшихся импортом, но и от емкости традиционных ниш национального рынка, обслуживаемых российскими производителями, а также от динамики экспорта.

вестиционного сотрудничества с зарубежными партнерами, восстановлением стабильности валютного курса рубля, осуществлением структурных и институциональных преобразований, направленных на преодоление сырьевой зависимости российской экономики, а также с долгожданным разворотом промышленной политики в сторону повышения производительности и конкурентоспособности национальных компаний.

Рисунок 1. Ожидаемые среднегодовые темпы роста выпуска благодаря замещению импортной продукции, % (базовый и оптимистичный сценарии)



Источник: Расчеты ИМЭМО РАН.

Литература

1. Афонцев С. Мировая экономика в поисках новой модели роста // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 2. С. 3–12.
2. Афонцев С. А., Кадочников С. М., Мариев О. С., Федюнина А. А. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности Свердловской области // Аналитические доклады Уральского государственного университета им. А. М. Горького. Апрель 2011.
3. Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10. № 1. С. 3–28.
4. Голикова В. В., Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. Эмпирические доказательства обучающих эффектов экспорта // Препринт НИУ–ВШЭ WP1 / 2011 / 02. М.: Издательство НИУ–ВШЭ, 2011.
5. Данилин И. В. Трансформация модели государственной научно-технической политики США: от Дж. Буша-ст. до Б. Обамы. М.: Идея-Прогресс, 2009.
6. Дынкин А. А., Куренков Ю. В., Петров В. К. и др. Промышленная политика: опыт зарубежных стран // Современная промышленная политика России. Мировой опыт. Вып. 3. М.: РСПП, 2004. С. 153–305.
7. Евтушенков В. Импортозамещение без самоизоляции // Россия в глобальной политике. 2015. № 1. С. 197–205.
8. Инновационная политика. Россия и мир, 2002–2010 / под ред. Н. И. Ивановой, В. В. Иванова. М.: Наука, 2011.
9. Кадочников П. А. Анализ импортозамещения в России после кризиса 1998 года. М.: Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара, 2006.
10. Международный опыт антикризисной политики: уроки для России / под ред. С. А. Афонцева, Н. И. Ивановой, И. С. Королева. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
11. Пелипась И. В., Точицкая И. Э., Шиманович Г. И., Анисимов А. М. Оценка влияния нетарифных барьеров на взаимную торговлю в ЕЭП на основе опроса предприятий-экспортеров // Евразийская экономическая интеграция. 2014. № 4 (25).
12. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003.
13. Порфирьев Б. «Зеленая экономика»: реалии, перспективы и пределы роста // Рабочие материалы Центра Карнеги. Март 2013.
14. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ, 2010.
15. Российский экономический барометр. Квартальный бюллетень. 2015. № 2 (58).
16. Стратегия России — 25 миллионов новых современных рабочих мест. М.: Деловая Россия, 2011.
17. Тарр Д. Г. Промышленная политика, способствующая конкурентоспособности в условиях глобальной экономики / Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ: Руководство / под ред. Д. Г. Тарра. М.: Весь мир, Иститут Всемирного Банка, 2006.

18. Aghion P., Boulanger J. and Cohen E. Rethinking Industrial Policy // Breugel Policy Brief. 2011. No. 04, June.
19. Aiginger K. The »Greening« of Industrial Policy, Headwinds and a Possible Symbiosis // WWFforEurope Policy Paper. 2012. No. 3, April.
20. Altenburg T. Industrial Policy in Developing Countries: Overview and Lessons from Seven Country Cases // German Development Institute Discussion Paper. 2011. No. 4.
21. Altenburg T. and Lütkenhors W. Industrial Policy in Developing Countries: Failing Markets, Weak States. Cheltenham: Edward Elgar, 2015.
22. Andersson T., Schwaag-Serger S., Sörvik J. and Wise Hansson E. The Cluster Policies Whitebook. Malmö: IKED, 2004.
23. Beaudry C. and Schifffauerova A. Who's Right, Marshall or Jacobs? The Localization versus Urbanization Debate // Research Policy. 2009. No 38 (2). P. 318–337.
24. Bianchi P. and Labory S. International Handbook on Industrial Policy. Northampton: Edward Elgar, 2008.
25. Burton H. J. A Reconsideration of Import Substitution // Journal of Economic Literature. 1998. No 36 (2). P. 903–936.
26. Cato M. S. Green Economics: An Introduction to Theory, Policy and Practice. London: Earthscan, 2009.
27. Chatterji A., Glaeser E. and Kerr W. Clusters of Entrepreneurship and Innovation // NBER Working Paper. 2013. No. 19013, May.
28. M. Cimoli, G. Dosi and J. E. Stiglitz (eds.). Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation. NY: Oxford University Press, 2009.
29. P. Devine, Ya. Katsoulacos and R. Sugden (eds.). Competitiveness, Subsidiarity and Industrial Policy. NY: Routledge, 1996.
30. Dhéret C. and Morosi M. Towards a New Industrial Policy for Europe // European Policy Centre Issue Paper. 2014. No. 78, November.
31. EC. The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008.
32. Hahnel R. Green Economics: Confronting the Ecological Crisis. New York: M. E. Sharpe, 2010.
33. Harrison A. and Rodríguez-Clare A. Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries / D. Rodrik and M. Rosenzweig (eds.). Handbook of Development Economics. Vol. 5. Amsterdam: North-Holland, 2010. P. 4039–4214.
34. Handbook of Research on Cluster Theory / C. Karlsson (ed.). Cheltenham: Edward Elgar, 2008.
35. Ketels C., Lindqvist G. and Sölvell Ö. Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe: The Role of Cluster Organisations. Stockholm School of Economics, Cluster Observatory, 2012. October.
36. Lazzarini S. G. Strategizing by the Government: Can Industrial Policy Create Firm-Level Competitive Advantage? // Strategic Management Journal. 2015. No 36 (1). P. 97–112.

37. Lütkenhorst W., Altenburg T., Pegels A. and Vidican G. Green Industrial Policy: Managing Transformation under Uncertainty // Deutsches Institut für Entwicklungspolitik Discussion Paper. 2014. No. 28.
38. Meyer-Stamer J. Moderne Industriepolitik oder postmoderne Industriepolitiken? Berlin: Friedrich Ebert Stiftung, 2009.
39. Nathan M. and Overman H. Agglomeration, Clusters, and Industrial Policy // Oxford Review of Economic Policy. 2013. No 29 (2). P. 383–404.
40. Mukherjee S. Revisiting the Debate over Import-Substituting versus Export-Led Industrialization // Trade and Development Review. 2012. No 5 (1). P. 64–76.
41. Nielsen K. Industrial Policy or Structural Adjustment? / J. L. Campbell and O. K. Pedersen (eds.). Legacies of Change. Transformation of Postcommunist European Economies. Hawthorne: Aldine de Gruyter, 1996.
42. Nübler I. Industrial Policies and Capabilities for Catching Up: Frameworks and Paradigms. International Labour Organization // Employment Working Paper. 2011. No. 77, July.
43. Pack H. and Saggi K. The Case For Industrial Policy: A Critical Survey // The World Bank Working Paper Series. 2006. No. WPS3839, February.
44. Pellegrin J., Giorgetti M. L., Jensen C. and Bolognini A. EU Industrial Policy: Assessment of Recent Developments and Recommendations for Future Policies. Report for the European Parliament's Committee on Industry Research and Energy, 2015. February.
45. Perkins D. H. East Asian Development: Foundations and Strategies. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2013.
46. Reinert E. S. The Role of the State in Economic Growth // Journal of Economic Studies. 1999. No 26 (4/5). P. 268–326.
47. Salazar-Xirinachs J. M., Nübler I. and Kozul-Wright R. Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development. Geneva: ILO, 2014.
48. Silva E. The Import-Substitution Model: Chile in Comparative Perspective // Latin American Perspectives. 2007. No 34 (3). P. 67–90.
49. Ul Haque I. Rethinking Industrial Policy. UNCTAD Discussion Papers. 2007. No. 183, April.
50. Warwick K. Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends, OECD Science // Technology and Industry Policy Papers. 2013. No. 2.
51. Warwick K. and Nolan A. Evaluation of Industrial Policy: Methodological Issues and Policy Lessons, OECD Science // Technology and Industry Policy Papers. 2014. No. 16.
52. Wren C. The Industrial Policy of Competitiveness: A Review of Recent Developments in the UK // Regional Studies. 2001. No 35 (9). P. 847–860.
53. Yanikkaya H. Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation // Journal of Development Economics. 2003. No 72 (1). P. 57–89.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ

С. Д. Бодрунов

1. Введение

Как свидетельствуют объективные статистические данные, реиндустриализация в России с 1990-х гг. либерально-монетарной экономической политики привела к существенному уменьшению объемов промышленного производства, снижению устойчивости экономики, повышению уровня зависимости страны от иностранных капиталов, технологий, продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров. В результате сегодня Россия критически зависима от импорта, даже в тех сферах, которые являются стратегически важными для страны. В этой связи справедливо говорить о наличии комплекса угроз для устойчивого развития, обусловленных недостаточным развитием национального промышленного производства (Бодрунов, 2011).

Не проводя подробного анализа имеющихся статистических материалов, отметим, что из-за существенного сокращения отечественного производства доля импорта, например, в станкостроении и легкой промышленности сегодня превышает 90 %, в тяжелом машиностроении, радиоэлектронике, медицинском оборудовании – 80 %. К сожалению, аналогичная, если не более серьезная, ситуация и в других базовых секторах российской экономики: пищевой промышленности, добывающей промышленности, энергетике, связи, и т. д. Так, например, если в 2000 году машин, оборудования, транспортных средств Россия импортировала на 10 млрд долл., то спустя 14 лет – уже на 150 млрд долл., т. е. наблюдается рост в 15 раз. Эти и другие данные подтверждают, что сегодня Россия критически зависима от импорта.

Нынешнее критическое состояние российской экономики является следствием длительно развивавшихся процессов ее деиндустриализации (Бодрунов, Гринберг, Сорокин, 2013; Попов, 2012). Это

объективно повышает роль промышленной политики в современной экономической системе, делает ее одним из основных инструментов разрешения накопившихся проблем и противоречий не только экономического, но и социального развития, т. к. развитие промышленности сопряжено с ростом и улучшением структуры занятости, развитием среды жизнедеятельности человека, улучшением качественных характеристик человеческого капитала и др. Геополитические и геоэкономические вызовы, с которыми сталкивается российская экономика и общество в последние годы, существенно обострили те противоречия, которые были заложены в предшествующие десятилетия экономической эволюции. При этом данные противоречия, по нашему мнению, достигли уровня угрозы национальной безопасности. В результате, сегодня стоит задача поиска новой модели экономического роста, базирующейся на более полном использовании собственных возможностей и ресурсов.

Почему декларирувавшиеся ранее подходы и принципы к экономическому регулированию сегодня требуют пересмотра? В стране долгое время проводилась экономическая политика, номинально имевшая, в принципе, верные стратегические цели создания современного социального рыночного хозяйства, обеспечивающего модернизационную стратегию развития. С целями, задачами и приоритетами, сформулированными в многочисленных государственных стратегиях, программах и иных документах, нельзя не согласиться. Однако те средства, которые были выбраны для достижения целей развития – прежде всего, сочетание идеологии «рыночного фундаментализма» с практикой поддержания институтов теневого рынка и «ручного» государственного управления – вызвали стагнацию экономики, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями. Более чем двадцатилетняя реализация либерально-монетарной модели развития привела к развалу промышленного производства, снижению устойчивости экономики, драматическому повышению уровня зависимости от импорта, которая особенно ярко проявляется в высокотехнологичных отраслях.

Последний тезис ярко подтверждается динамикой структуры российского экспорта. Так, по данным Всемирного банка¹, за период с 2003 по 2013 г. доля высокотехнологичной продукции в экспорте российской промышленности сократилась более чем вдвое – с 18,3 % до 8,4 %, и это падение стало наиболее сильным среди всех развитых и развивающихся стран, данные по которым приводятся в указанном

¹ Доступны на сайте Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>).

источнике. Экспортная модель России на сегодняшний день – это по-прежнему модель, ориентированная на экспорт продукции низкой степени переработки (сырья и энергоносителей). Например, на долю ведущих восьми нефте- и газодобывающих компаний, по данным Росстата, приходилось на начало 2014 г. более 60 % стоимостного объема всего российского экспорта, а доля экспорта несырьевого сектора сократилась до четверти.

Очевидно, что необходима активизация промышленной политики, особенно тех ее направлений, которые ориентированы на высокотехнологичное производство. При этом, по мнению автора, промышленная политика должна рассматриваться в контексте цивилизационного развития России. Анализ этапности индустриализации экономики страны в период с середины XIX по начало XXI века показывает, что в этой сфере наблюдается определенная циклическая (периодическая) активность. В этой связи нынешний интерес к реиндустриализации закономерен, он вызван не только текущими конъюнктурными соображениями, но и фундаментальными причинами. Сегодня необходимо проведение активной промышленной политики взамен ее пассивных моделей, реализовывавшихся в период радикальных рыночных реформ рубежа XX–XXI веков.

Какую же модель промышленной политики следует избрать? Первый ответ, который напрашивается, что называется, «сам собой» – обратиться к опыту развитых стран. Тем более что многие из них в последние годы после острой фазы кризиса (2008 г.) проявляют повышенную активность в области реиндустриализации. Казалось бы, следует лишь изучить, а затем позаимствовать из-за рубежа, «пересадить на российскую почву» эффективные институты. Автор с осторожностью относится к такому подходу. Как показано в работах академика РАН В. М. Полтеровича (Полтерович, 2007), имплантация институтов далеко не всегда оказывается успешной. Наглядное подтверждение этому – уже обсуждавшееся ранее наследие радикальных реформ 1990-х годов, проведенных с опорой на заимствованную, но так и не заработавшую в России иностранную институциональную базу, основанную на концепции экономического либерализма.

2. Уникальная стратегия реиндустриализации для России

При выборе путей совершенствования промышленной политики следует учитывать, что в России сложилась своя собственная, уникальная экономическая система (Клейнер, 2008). Без учета ее характеристик и особенностей продуктивная экономическая и промышлен-

ленная политика невозможны. Промышленная политика должна строиться на основе системного подхода. Системный подход, в свою очередь, требует отношения к экономике с точки зрения изучения ее элементов, их внутренних связей и системного качества, причем выделение последнего принципиально важно. Еще важнее рассмотрение экономической системы не как изолированной и самодовлеющей, а как целостной части более крупной суперсистемы. Сходный подход можно найти в работах известного венгерского экономиста Я. Корнаи, который также считает, что объект исследования экономиста «является целостной системой, которая взаимодействует с другими системами, в том числе с более крупными, которые ее содержат. Каждая экономическая система при этом представляется как сфера взаимодействия экономики, политики, идеологии, психологии, культуры и др. областей, поэтому с точки зрения одной из соответствующих дисциплин анализ будет неполным и поверхностным» (Корнаи, 2002. С. 11).

Таким образом, для понимания российской экономической системы становится необходимым изучить, с одной стороны, обуславливающие ее существование и функционирование материально-технические предпосылки, а с другой – социально-культурную среду, в которой формируется экономическая система. К последним, как показывает не только теория, но и практика экономических реформ в России, относятся идеологические, социально-психологические, политические, этнокультурные и другие ее составляющие, часто определяемые как цивилизационная специфика страны. При этом «специфика экономики в России определяется, с одной стороны, ее внешнеисторическими условиями, а с другой – внутренними чертами социально-экономического строя» (Радаев, Бузгалин, 1995. С. 48).

Может показаться, что наши взгляды на развитие, базирующиеся на интенсификации усилий в сфере промышленного производства, расходятся с получившими широкое распространение концепциями постиндустриального общества, идут вразрез с магистральными экономико-теоретическими идеями. Критический взгляд позволяет понять, что «постиндустриализм» вовсе не выступает всеобъемлющей характеристикой мировой экономики, и тем более нельзя «примеривать» его к России. Это признали, в конечном итоге, даже сами сторонники этого подхода. Так, известный российский исследователь постиндустриального общества В. Л. Иноземцев отмечает: «Современный мир пока еще остается миром индустриальным. На сырье в 2009 г. приходилось 16,1 % мирового товарооборота, на услуги – 18,9 %. 65 % занимали промышленные товары. Среди 20 крупнейших американских экспортеров 15 – индустриальные гиганты и лишь пять – технологические. Технологии – ничто, если только они

не могут быть применены в промышленности и, будучи овеച്ചествлены в готовой продукции, завоевать мировые рынки. Сегодня технологии меняют облик экспорта той или иной страны не сами по себе, а как средство эффективного и массового производства индустриальных благ» (Иноземцев, 2010). Важно отметить, что вопросы создания и диффузии в промышленное производство новых технологий выступают в данной цитате как тесно взаимосвязанные элементы. Мы солидарны с такой позицией.

Успех реиндустриализации (или новой индустриализации) тесно связан с опережающим технологическим развитием. В отсутствие современных технологий, доведенных до стадии практического внедрения, воплощения в конкретных образцах оборудования, станков, иной техники, говорить о качественном скачке в развитии, особенно развитии инновационном, о прогрессе в экономическом росте не представляется возможным. Те проблемы, с которыми мы сталкиваемся сегодня, во многом закономерны и обусловлены ранее принятыми на государственном уровне решениями, выстроенными на основе неадекватной российским реалиям системе либеральных экономических взглядов.

3. Рыночная трансформация и деиндустриализация

Во-первых, процессы деиндустриализации, в том числе в высокотехнологичных отраслях, тесно связаны с особенностями хода рыночной трансформации в нашей стране. Многие перекосы, допущенные в ходе приватизации и при выборе макроэкономической политики, создали относительно более благоприятные условия для функционирования топливно-сырьевого сектора, финансового рынка, торгово-посреднической деятельности и некоторых других секторов сферы услуг. Обработывающая промышленность, для которой в целом в СССР было свойственно некоторое отставание от стандартов мирового рынка, оказалась в ситуации инвестиционного голода, не имела источников модернизации для повышения своей конкурентоспособности. Эта проблема так и осталась нерешенной, ибо не принадлежала к числу приоритетов реализовывавшейся политики. *Проблема заключалась не столько в том, что не удалось обновить технологии за счет инвестиций из-за рубежа, сколько в том, что были совершенно не использованы, и поэтому деградировали, внутренние источники технологического обновления.* Были резко сокращены затраты государства на НИОКР, а для нарождавшегося бизнеса была сформирована среда, где он не только не стал источником финансирования НИОКР, но и ликвидировал более 80 % внутрифирменных научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций.

Главная причина этого – политика «рыночного фундаментализма», проводившаяся в нашей стране.

Во-вторых, рассматривая блок проблем, связанных с преодолением деиндустриализации, принято апеллировать к необходимости создания в российской экономике конкурентной среды. При этом преобладает понимание «конкурентной среды» на уровне учебника экономической теории, где одним из главных признаков идеальной (т. е. не существующей в реальности, а созданной как иллюстрация теоретических рассуждений) конкурентной среды является большое число мелких фирм. Именно этим руководствовались российские приватизаторы в своем стремлении раздробить крупные предприятия. Безусловно, конкуренция необходима для рыночной экономики, но здесь следует учитывать, что структура, хозяйственная организация, состав активов бывших советских предприятий существенно отличались от аналогичных параметров западных компаний, а в условиях еще и разрыва хозяйственных связей попытки разбить цельные производственные комплексы вели не к росту конкуренции, а к успешному «утоплению» совершенно не готовых «плавать» в такой среде «осколков» крупных предприятий. С позиций нашего анализа важно отметить, что вследствие такого рода структурных реформ была отделена от промышленных предприятий отраслевая, «фирменная» (как называется она на Западе) наука. *Потеряв связь с производством, исследовательские, конструкторские, технологические подразделения массово банкротились и перепрофилировались. В результате, технологический уровень производства существенно снизился.* Дробление крупных предприятий, представляющих собой единые технологические комплексы, не привело к созданию конкурентной среды, а лишь дезорганизовало промышленность и способствовало деиндустриализации.

В-третьих, одной из причин деиндустриализации, по мнению автора, можно считать «голландскую болезнь». Образовавшийся в 2000-х годах приток в страну финансовых ресурсов благодаря растущей конъюнктуре на мировом рынке нефти не привел к исправлению катастрофической ситуации, сложившейся в промышленности в результате реформ 1990-х гг. Избыточная ликвидность не направлялась на расширение предложения конкурентоспособных товаров и услуг через проведение модернизации экономики и обновление основного капитала, а либо стерилизовалась в различных фондах, либо служила росту внутреннего спроса, который, в силу постоянного ослабления позиций национальных промышленных производителей, удовлетворялся в основном за счет импорта и лишь в небольшой мере стимулировал рост внутреннего производства.

В-четвертых, можно отметить отставание российских промышленных предприятий в деле применения современных методов управ-

ления и организации производства. Каковы причины этого явления? Одна из важнейших – низкий уровень рентабельности обрабатывающей промышленности – более низкий, чем в финансовом секторе, в сфере услуг и т. д. А это препятствует инвестициям в любые инновационные проекты – как в области новых технологий, в том числе промышленных, так и в области менеджмента. Причины же столь низкой рентабельности лежат, главным образом, в сфере государственной кредитно-налоговой политики, а не на уровне предприятия. Проблема доступа к «длинным» и «дешевым» деньгам в России так и остается нерешенной. Реальные процентные ставки значительно превышают рентабельность почти всех отраслей обрабатывающей промышленности, что ведет к ее финансовому удушению и прямо «работает» на деиндустриализацию.

В-пятых, требуют пересмотра взгляды *на роль в экономике государственных предприятий*. В рамках традиционных либеральных концепций, расширение государственного сектора экономики рассматривается как негативный процесс. Причем убедительных доказательств того, что госпредприятия всегда менее эффективны, чем предприятия частные, попросту нет. Это суждение воспринимается как аксиома. С этим нельзя согласиться. Само по себе расширение участия государства в собственности не является особой проблемой. Главная проблема в том, что, к сожалению, создание крупных государственных концернов и поддержка государством крупных предприятий, хотя и затронула частично высокотехнологичные сектора (главным образом – в оборонной промышленности), не привела у нас к созданию механизмов стимулирования технологического обновления в обрабатывающей промышленности. Эта проблема связана не только со слабым развитием конкурентной среды, но, прежде всего, с размытостью стратегии государства в области промышленной политики, что касается как выдвижения целей такой политики, так и определения средств их достижения.

4. Реиндустриализация в высокотехнологичных отраслях

Сегодня проведение реиндустриализации в высокотехнологичных отраслях возможно с учетом опыта советской индустриализации. Ведь в тот период решались аналогичные задачи. Вследствие революции и гражданской войны промышленность была разрушена, поэтому, с одной стороны, требовалось просто-напросто восстановление предприятий и строительство новых в целях увеличения объемов промышленного производства. С другой стороны – и это более важно с позиций нашего анализа – происходило активное внедрение новых технологий, создавались предпосылки для их разработки и тиражирования. Начало советской индустриализации было положено

принятием плана ГОЭЛРО. Важно отметить основную идею этого плана – им предусматривалось опережающее развитие электроэнергетики, увязанное с программами отраслевого и регионального развития. Это очень важный момент, который дает сразу два урока для современной политики реиндустриализации:

- основы кластерного подхода, кластерной политики в развитии экономики «в зародыше» были включены еще в план ГОЭЛРО: по сути дела, речь в нем шла именно о комплексном развитии территорий, за счет создания групп технологически взаимосвязанных производств, тесно координирующих свою деятельность. Именно эта идея лежит в основе современной кластерной политики, она реализуется в «очагах» реиндустриализации инновационного типа – **особых экономических зонах технико-внедренческого типа**. Представляется, что этот опыт востребован и сегодня. Мало того, промышленные кластеры, созданные в годы первых пятилеток, успешно функционируют и сегодня;
- не случайно план ГОЭЛРО тесно связан с работами по электрификации. Развитая система электроснабжения является и сегодня важнейшей инфраструктурной предпосылкой для развития промышленности. Конечно, состав необходимой для успешной индустриальной деятельности инфраструктуры сегодня существенно расширился. Современным промышленным предприятиям необходима инжиниринговая поддержка, развитые транспортные коммуникации, системы связи, жилищно-бытовая инфраструктура для работников и т. д. Тем не менее идея **определяющей роли инфраструктурного обеспечения для стимулирования промышленного роста** и сегодня справедлива при реализации экономической политики. При этом, сегодня определяющую роль играет технологическая инфраструктура.

Обобщая советский опыт, с учетом современных реалий, можно отметить следующие моменты, которые могут быть востребованы при проведении курса на высокотехнологичную реиндустриализацию, разработке и реализации мероприятий современной промышленной политики:

- 1) имеется необходимость развития крупных многопрофильных структур, организационно интегрирующих науку, образование и высокотехнологичное производство на сетевой основе. При этом важно учитывать рыночные стимулы и мотивы их создания и функционирования;
- 2) для развития таких структур необходимы масштабные долгосрочные государственные программы. При этом они, в отличие

от советских директивных планов, должны быть индикативными, базироваться на системе гибких косвенных стимулов, объединять частные и государственные ресурсы;

- 3) эти программы должны иметь мощное идеологическое и политическое обеспечение, создающее дополнительную мотивацию для их реализации за счет формирования в обществе и профессиональном сообществе установки на необходимость реиндустриализации.

Одной из важных составляющих сложившейся ситуации, определяющих современное положение российской промышленности, является высокий уровень технологической зависимости отечественных предприятий от иностранных технологий. Отметим, что ориентация на ввоз высоких технологий из-за рубежа была «ахиллесовой пятой» и советской экономики. Достаточно упомянуть автомобильные заводы – АвтоВАЗ, ГАЗ и др. Экономика России, утратившая большую часть позиций, имевшихся в высокотехнологичных отраслях в советский период, находится в еще более зависимом положении. Если следовать традиционным подходам, то реиндустриализация требует интенсификации трансграничного технологического трансфера. Но введенные против России экономические санкции либо существенно ограничивают его, либо делают попросту невозможным. В этой связи без активизации инновационного процесса внутри страны, опирающегося на **тесную интеграцию образования, науки и производства**, Россия продолжит оставаться в глубокой технологической зависимости, а отечественные производители не смогут отвоевать конкурентные позиции не только на мировом, но и на собственном внутреннем рынке. Это должно стать одной из доминант промышленной политики.

5. Импортозамещение

То есть возрождение российской промышленности тесно увязано с решением проблем в сфере импортозамещения. Нельзя сказать, что экономическая политика нашего правительства вовсе игнорировала проблему низкой конкурентоспособности отечественной промышленности и растущего давления импорта на внутренний рынок. Усилия по обеспечению импортозамещения стали предприниматься задолго до нынешнего обострения экономической ситуации. Ярким примером здесь является автомобильная промышленность, где требования по локализации производства в России мировых автоконцернов («Форд», «Тойота», «Фольксваген» и др.) предъявлялись достаточно жесткие.

Первоначально государство пыталось защитить отечественную автомобильную промышленность путем высоких таможенных пошлин на импорт автомобилей. Государственный протекционизм в России при этом строился неэффективно, не создавая стимулов для модернизации производства. Здесь мы должны подчеркнуть, что это – не более чем один из аспектов более общей проблемы: в российской экономике вообще с самого начала реформ были крайне низки стимулы к модернизации, весьма невелик уровень инновационного спроса, в том числе и в тех отраслях, которым не оказывалась протекционистская поддержка и которым не приходится сетовать на отсутствие конкурентной среды. Напротив, ряд отраслей испытывал сильное конкурентное давление, но это не стало поводом к их модернизации, а привело лишь к их разрушению под давлением конкуренции.

Еще одним важным инструментом стимулирования импортозамещения и реиндустриализации является курсовая политика. Но ситуация здесь двоякая. С одной стороны, «слабый» рубль действительно ограничивает импорт, благоприятствует экспорту и способствует локализации производства внутри страны (Плотников, Вертакова, 2014). При этом отметим, что международный опыт свидетельствует, что слабая национальная валюта создает необходимые преференции только для достаточно сильной экономики (Малых, 2014). А в России она таковой не является: для России главной задачей является не всего лишь некоторое смещение баланса между внутренним производством и импортом в пользу первого, а широкомасштабная и глубокая модернизация экономики. ***Такая модернизация – по крайней мере в начальный период – невозможна без массового импорта оборудования.*** Ведь на сегодняшний день, например, российское станкостроение обеспечивает только 9 % потребностей внутреннего рынка. Согласно данным Росстата, на конец 2013 года степень износа основных фондов предприятий составляла от 40 до 60 % в разных отраслях промышленности. Доля полностью изношенных основных фондов в коммерческих организациях РФ составляла на конец 2013 года 14,6 % (в обрабатывающих производствах – 13,3 %, где этот показатель стабилен с 2007 года). Итак, необходим массовый импорт оборудования, в том числе высокотехнологичного, которое в России попросту не производится. А для этого необходим «сильный» рубль.

Еще один аспект перспективной промышленной политики связан именно с новыми, «высокими» технологиями. ***В эпоху инновационной экономики, основанной на производстве и применении новых знаний, не следует копировать образцы той промышленной политики, которая широко применялась в различных странах в 50–70-е годы прошлого века и была успешной*** (Попов, 2014). Помимо ориентации на высокотехнологичный рост, нужна разработ-

ка методов прогнозирования, дающих основания для выработки политики селективной поддержки перспективных точек роста. Нужно не просто перестраивать промышленность на основе высоких технологий, но и обеспечивать ответ на вызовы индустрии будущего, такие как ориентация на безлюдные производства, индивидуализация производства и т. д.

Критическое значение в новых условиях приобретают не только научные исследования и опытно-конструкторские разработки, но и обеспечение быстрого трансфера новых технологий, их внедрение в производство. Этому могут способствовать новые формы организации промышленности. В связи с этим перспективной представляется организация технологических хабов, выступающих узловыми пунктами, обеспечивающими и мультиплицирование инноваций и знаний, и технологический трансфер. В свою очередь, генерация новых технологий, создание продвинутых технологических платформ должны опираться на формирование научно-образовательных и научно-образовательно-промышленных кластеров, в т. ч. на экстерриториальной, сетевой основе.

С сожалением приходится констатировать, что в настоящее время Россия характеризуется довольно низкой инновационной активностью предприятий при значительном научно-техническом потенциале. Инновационная активность предприятий не только остается невысокой, но и практически не меняется на протяжении последних лет. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, составляет менее 10 %. Причина такого положения – отсутствие действенных механизмов трансформации этого потенциала в реальные, востребованные экономикой и, в частности, промышленностью, результаты. Следовательно, требуется активное развитие институтов национальной инновационной системы, в том числе с участием государства. Это связано с тем, что высокотехнологичное производство приобретает характер «непрерывной инновации»; исследование, поиск, передача, внедрение технологий становятся неотделимыми элементами такой производственной системы, частью производственного процесса. А такой элемент межсубъектных отношений между научными и производственными структурами в рамках индустриальной деятельности, как например, трансфер технологий, просто уже становится обязательным, рутинным элементом производственного процесса (Осипенко, 2014).

6. Заключение

В завершение отметим, что реиндустриализация в высокотехнологичных отраслях промышленности России требует проведения

специальной промышленной политики. Формирование ее ключевых направлений, приоритетов, выбор инструментов должны учитывать специфику высокотехнологичных производств, а также наработанный отечественный и зарубежный опыт стимулирования инновационно-технологического и промышленного развития. При этом требуется не только изменение прикладных инструментов указанной политики, но и смена ее идеологической основы – либерально-экономической парадигмы. Проведение реиндустриализации в высокотехнологичных отраслях промышленности России сегодня объективно требует активизации государственного участия в хозяйственной деятельности.

Литература

1. Бодрунов С. Д. Очередная реинкарнация идеи модернизации России: выбор модели // Экономические стратегии. 2011. Т. 13. № 3 (89). С. 24–31.
2. Бодрунов С. Д., Гринберг Р. С., Сорокин Д. Е. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. 2013. № 1 (35). С. 19–49.
3. Иноземцев В. Л. Modernizatsya.ru: Made in Russia // Ведомости. 12.07.2010.
4. Клейнер Г. Б. Стратегическое планирование: основы системного подхода // Модернизация экономики и общественное развитие. В 3 кн. Кн. 2. М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ, 2008. URL: <http://www.kleiner.ru/skrepk/strategplan-2008.pdf>
5. Корнай Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 10–12.
6. Малых Е. Б. Особенности влияния девальвации курса рубля на российский фондовый рынок // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4. С. 23–28.
7. Осипенко А. С. Технологический трансфер в системе обеспечения инновационного развития промышленности // Экономическое возрождение России. 2014. № 1 (39). С. 83–88.
8. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39–44.
9. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. 446 с.
10. Попов А. И. Неиндустриализация российской экономики как условие устойчивого развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 7–12.
11. Попов А. И. Создание новой модели развития: модернизация и условия перехода к инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 4. С. 18–26.
12. Радаев В. В., Бузгалин А. В. Экономика переходного периода. М., 1995.

РОЛЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОДДЕРЖКЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ

X. Херр

1. Введение

Когда речь идет об индустриализации, деиндустриализации или развитии страны, тема денежно-кредитной политики обычно находится не в центре обсуждения. Напротив, в общепринятом неоклассическом понимании деньги считаются нейтральным понятием, а задачей денежно-кредитной политики в этом случае является обеспечение невысокого и стабильного уровня инфляции, и не более того. Тем не менее денежно-кредитная политика – это важнейший компонент национальной стратегии экономического, и в том числе промышленного развития любой страны – не важно, развитой или развивающейся. В данном случае термин «денежно-кредитная политика» не ограничивается только лишь политикой в области процентных ставок, а подразумевает политику центрального банка страны, использующую широкий набор инструментов. Подобные инструменты в дополнение к *политике в области процентных ставок* включают также *политику в отношении обменного курса, контроля движения иностранного капитала* и политику в области *финансовой стабилизации рынка* и рынка *ссудного капитала*. При этом, разумеется, кредитно-денежная политика является лишь одним из элементов общей стратегии развития¹.

Развитие значимо для всех стран, а не только для развивающихся. Промышленно развитые страны также постоянно ведут конкурентную борьбу с другими государствами за сохранение своих международных позиций или стремятся догнать лидирующие страны. Таким образом, Россия идеально вписывается в контекст данной дискуссии о развитии в целом.

¹ Я хотел бы поблагодарить Рудольфа Трауб-Мерца за его ценные комментарии и аргументы.

Переход России от плановой к рыночной экономике сопровождался экономическими и политическими потрясениями и глубоким экономическим кризисом. В ходе затянувшегося кризиса 1990-х годов Россия утратила часть своей промышленной базы. Финансовый же кризис 1998-го года стал своего рода кульминационным моментом очень непростого пути к капиталистическому обществу. В 2000-х годах развитие России стало несколько более стабильным. В то же время экономический рост этого периода был в большой степени связан с нефтяным сектором. С 2000-го года Россия была *не особенно успешной в развитии невоенных высокотехнологичных отраслей промышленности*, которые могли бы составить конкуренцию ведущим игрокам мирового рынка. В отношении РФ можно говорить о том, что в ее развитии явно прослеживаются элементы «голландской болезни». Россию, конечно, нельзя сравнить с развивающимися странами, страдающими «голландской болезнью» в полной мере, – такими как Нигерия или Ангола, – однако если не изменить траекторию развития страны, скоро она не сможет удерживать лидирующее экономическое положение и продолжать играть важную роль в мировой экономике. В этой статье автор рассмотрит, какая денежно-кредитная политика могла бы способствовать более успешному развитию страны и раскрыть весь ее экономический потенциал.

В Разделе 2 проведен анализ роли денежно-кредитной политики и политики в отношении обменного курса в качестве инструментов *глобальной* защиты национальной промышленности. Автором показано, что такая глобальная защита является ключевым, но недостаточным фактором для развития. Помимо нее, для роста производительных сил страны необходимы также выборочный протекционизм и селективная поддержка ряда отраслей промышленности, рассмотрение которых нашло свое отражение в Разделе 3. В Разделе 4 проведен анализ развития России с начала 2000-х годов до сегодняшнего момента. В Разделе 5 содержатся выводы и рекомендации.

2. Роль обменного курса как общего защитного механизма

Представьте себе два региона, объединенных в валютный союз, однако имеющих разный уровень производительности. Предположим, что экономически менее развитый регион имеет более низкий уровень производительности во *всех* отраслях экономики по сравнению с производительностью более развитого региона. Если при этом мы допускаем, что рабочая сила и капитал имеют возможность свободного перемещения (а обычно это именно так в валютных союзах), а уровень заработной платы в этих регионах одинаковый, то очевидно,

что в менее развитом регионе ничего производиться не будет. Все производство будет осуществляться в более развитом регионе, который обладает большей конкурентоспособностью во всех отраслях промышленности. Этот пример иллюстрирует, что в валютных союзах производство сосредоточено в тех регионах, где выше уровень производительности. Валютные союзы, в которых уровни производительности различных регионов сильно отличаются друг от друга, не могут развиваться равномерно. По крайней мере, это невозможно без всестороннего вмешательства со стороны государства².

А теперь давайте предположим, что эти два региона более не входят в единый союз, каждый вводит свою отдельную национальную валюту, они не ведут международную торговлю, ограничивают перемещения капитала и рабочей силы и каждый производит, согласно знаменитой модели Давида Рикардо (1817. Глава 7), два товара: вино и ткань³. Теперь экономически менее развитая страна (назовем ее Англией, следуя Рикардо, который в этом случае из соображений дружелюбия пренебрег экономическими реалиями) и экономически более развитая страна (назовем ее Португалией) производят вино и ткань для внутреннего потребления. Имеет ли в этих условиях смысл вести международную торговлю? Д. Рикардо показал, что имеет, и эта торговля является возможной и выгодной для обеих стран в том случае, если каждая страна будет специализироваться на выпуске товаров, обладая определенными сравнительными преимуществами. Если недостатки производства ткани в Англии меньше, чем при производстве вина, Англия будет специализироваться на ткани, Португалия же будет специализироваться на вине. Если торговля будет свободной, а ограничения на международное движение капитала и рабочей силы сохранятся, то установится реальный обменный курс, который обеспечит сбалансированную торговлю между двумя странами. Разумеется, в отсутствии движения капитала счет текущих операций всегда должны быть сбалансированным.

² В национальных государствах некоторые различия в производительности могут быть компенсированы за счет перемещения ресурсов. Кроме того, обычно уровень заработной платы варьируется в зависимости от региона. В валютных же союзах, которые предполагают свободное движение рабочей силы и капитала, есть тенденция к гармонизации заработной платы.

³ Д. Рикардо обосновывает появление международной торговли тем, что в разных странах уровень производительности в одинаковых отраслях промышленности отличается. Другие теоретики говорят о различиях в распределении капитала и рабочей силы в разных странах или о дифференциации продукции. Процесс производства может быть разделен на различные этапы, и эти этапы или промежуточные товары, произведенные в рамках этих этапов, также могут служить единицами международного обмена. Все эти объяснения основываются на принципе сравнительных преимуществ.

Это значит, что реальный обменный курс позволит Англии производить ткань и обменивать ее на вино, хотя абсолютные преимущества Англии при производстве ткани, как мы знаем, ниже, чем абсолютные преимущества Португалии. Если обменный курс между Англией и Португалией будет таким, что ни один английский продукт не будет конкурентоспособен на международном рынке, стоимость фунта стерлингов будет снижаться, потому что англичане захотят покупать португальские товары. В ходе процесса обесценивания английской национальной валюты (и повышения стоимости португальской) наступит момент, когда английская ткань станет конкурентоспособной на международном рынке. Португальцы станут покупать английскую ткань, а у англичан появится иностранная валюта, чтобы покупать португальское вино. Из этой поучительной истории, написанной Д. Рикардо, мы можем почерпнуть тот факт, что реальный обменный курс защищает страны с более низкой производительностью от неконтролируемого потока иностранных товаров. Как только появляется обменный курс, а капитал и рабочая сила перестают перемещаться на международном уровне, менее развитая страна получает шанс избежать судьбы менее развитого региона в валютном союзе.

Модель Рикардо предполагает наличие функционирующего механизма обменного курса, однако это зависит от ряда условий.

Во-первых, реальное обесценивание валюты не всегда влечет за собой улучшение дисбаланса счета текущих операций. Для этого должно быть выполнено так называемое условие Маршалла-Лернера. Согласно этому условию, сумма абсолютных значений эластичности импорта и эластичности экспорта должна быть больше единицы, чтобы произошла «нормальная» реакция. Если, к примеру, реальная девальвация не уменьшает количество импортируемых товаров и в то же время количество экспорта не увеличивается, условие Маршалла-Лернера не выполняется. В некоторых развивающихся странах условие Маршалла-Лернера не работает, однако для развитых оно верно.

Во-вторых, высокий уровень внешней задолженности, исчисляемой в иностранной валюте, затрудняет девальвацию. Сложность состоит в том, что девальвация национальной валюты увеличивает реальный объем внешнего долга страны в иностранной валюте. У таких стран-должников в итоге возникают проблемы ликвидности и платежеспособности. Эффект в этом случае сравним с тем, который имеется при дефляции в условиях высокого уровня долга, исчисляемого в национальной валюте. Изменения валютного курса обычно происходят намного быстрее и являются более значительными, чем изменения уровня цен, так что последствия влияния реального внешнего долга на валютный курс в случае, если этот долг большой, бывают катастрофическими. Кроме того, в случае внешнего долга цен-

тральный банк не может взять на себя функцию кредитора последней инстанции. Дополнительно усугубляет проблему долларизация (или евроизация), то есть использование иностранной валюты при выплатах внутренней задолженности. Высокий уровень долга в иностранной валюте приводит к тому, что регулятор боится использовать политику плавающего обменного курса, что в итоге из-за страха финансового кризиса не ведет к достаточной девальвации валюты, необходимой для сохранения конкурентоспособности страны (см. Calvo, Reinhart, 2002). Если массовая девальвация все же происходит, то она неизбежно приводит к кризису национальной финансовой системы. Грасиэла Камински и Кармен Рейнхарт в 1999 году ввели для обозначения комбинации валютного кризиса и финансового кризиса термин «кризисы-близнецы» и доказали, что такие кризисы бывают особенно глубокими и затяжными. Страны, которые позволяют внешнему долгу в иностранной валюте бесконтрольно расти, а также международные финансовые институты, которые не предупреждают страны о последствиях такой ситуации, действуют безответственно, поскольку высокий внешний долг лишает страны такого важного макроэкономического инструмента, как регулирование валютного курса.

В-третьих, номинальное ослабление валюты может не привести к реальной девальвации. Страны, которые часто прибегают к номинальному ослаблению валюты для борьбы с инфляцией, могут попасть в ситуацию, когда номинальное ослабление приведет к такому высокому инфляционному скачку, что реальный обменный курс не поменяется. Высокая инфляция может возникнуть, если страна пытается замаскировать негативный эффект падения реальных доходов, который является результатом реального обесценивания валюты. Например, если снижение реальной заработной платы из-за девальвации тут же пытаются компенсировать за счет ее номинального повышения. Это приводит в действие спираль девальвация – инфляция – заработная плата – цены, при которой реальный обменный курс остается неизменным. Общий вывод из вышесказанного состоит в том, что чем выше квота импорта и реальная девальвация, тем будет больше отрицательный эффект девальвации на реальные доходы и тем труднее будет для населения смириться с их снижением.

И наконец, реальная девальвация может привести к политической дестабилизации, например, в том случае, когда большая часть потребительской корзины импортируется. В условиях большого имущественного расслоения и значительного импорта основных продуктов питания реальная девальвация может столкнуть малоимущие слои населения в (еще большую) нищету, что может быть неприемлемо для некоторых влиятельных групп и/или правительства.

Реальная девальвация имеет ряд преимуществ для средне- и долгосрочного развития: (1) она повышает прибыльность компаний, работающих в экспортном секторе, (2) ее можно использовать в качестве быстродействующего и весомого инструмента государственной политики, (3) она стимулирует экспортно-ориентированный бизнес, которому приходится конкурировать на международном рынке, что способствует дальнейшему повышению эффективности компаний, и (4) она работает для экспортных отраслей бизнеса как субсидия, которая способствует развитию рынка и не зависит от бюрократического аппарата при выборе объекта субсидирования. Дэни Родрик, используя эти аргументы, делает следующий вывод: «Благодаря всему вышеперечисленному объективное, устойчивое снижение реального обменного курса может считаться самым эффективным инструментом промышленной политики» (Rodrik, 2005; 2002). Итак, найти тот уровень снижения реального обменного курса, который сделает национальную промышленность конкурентоспособной на международном уровне, является правильным направлением промышленной политики в долгосрочной перспективе.

Известно, что совокупный спрос включает сумму инвестиций, потребления государственного спроса, экспорта за вычетом импорта. Страны с дефицитом текущего платежного баланса в основном страдают именно из-за отсутствия совокупного спроса. Иными словами: если возможности страны не эксплуатируются в полной мере, рост экспорта стимулирует внутренний спрос, производство и занятость. Страны с недостаточным уровнем внутреннего спроса могут следовать стратегии экспортно-ориентированного развития. Многие самые успешные развивающиеся страны следовали этой стратегии на некоторых фазах траектории своего развития (Herr, 2010). Кроме того, этой стратегии придерживаются и некоторые развитые страны, например Германия. Разумеется, с глобальной точки зрения просто невозможно, чтобы все страны мира одновременно имели профицит платежного баланса. К тому же, странам необходимо для стимулирования роста увеличивать внутренний спрос, а не следовать стратегии меркантилизма. Для стабильного развития мировой экономики необходимо лимитировать дефицит счетов текущих операций. Пока же не существует механизма, который позволил бы ограничить меркантилистскую политику на глобальном уровне тем странам, которые не следуют этой стратегии, стоит избегать дефицита платежного баланса.

Особенно рискованным является финансирование дефицита счета текущих операций при помощи внешнего займа в иностранной валюте. В этом случае внешний долг страны в иностранной валюте

будет расти⁴. Непредвиденные же события внутри страны или в мировой экономике могут привести к внезапному прекращению притока капитала или внезапному его оттоку. И тогда страна оказывается втянутой в «кризисы-близнецы», которые сопровождаются одновременной резкой девальвацией внутренней валюты и внутренним финансовым кризисом, что, в свою очередь, может привести к длительному периоду низких темпов роста экономики. С другой стороны, сбалансированность счетов текущих операций или даже их профицит автоматически не гарантирует низкий уровень внешнего долга. Если, к примеру, высокий уровень притока валового капитала сопровождается высоким уровнем оттока капитала, валовой внешний долг может быть большим, даже если у страны никогда не было дефицита счета текущих операций, а сумма чистого внешнего долга равна нулю. В этом случае валовой приток капитала, например, финансирует утечку капитала. Даже статус чистого кредитора не поможет стране в период валютного кризиса, когда, допустим, богатым слоям населения разрешается держать большую часть своего капитала за границей. Россия в определенные периоды своего экономического развития попадала под это описание.

Монетарная политика, в том широком понятии, которое используется в этой статье, играет ключевую роль в приведении обменного курса к уровню, позволяющему национальной промышленности сохранять конкурентоспособность. Целью валютной политики должно быть удержание баланса международных торговых счетов, в том числе сервисных. Это также означает, что все счета текущих операций должны быть сбалансированы. Такая политика не является меркантилистской, поскольку она не настаивает на профиците счетов текущих операций. Однако для стран, у которых экспорт природных ресурсов превалирует над остальными экспортными статьями, это правило необходимо видоизменить. В частности, чтобы избежать вытеснения национальной промышленности, необходимо ввести правило, согласно которому должны быть сбалансированы все торговые и сервисные счета, за исключением тех, которые относятся к экспорту природных ресурсов. Ситуация в России с этой точки зрения будет проанализирована ниже.

⁴ Только страны, валюта которых котируется на международном рынке, могут иметь внешний долг в национальной валюте. Самый очевидный пример – США и американские доллары. Кроме того, дефицит счетов текущих операций может финансироваться за счет потоков капитала, которые не создают долг, таких как прямые иностранные инвестиции или портфельные инвестиции. Однако этих двух типов потоков капитала, как правило, недостаточно, чтобы финансировать большие дефициты счетов текущих операций.

Валютная политика, которая защищает национальную экономику, не может оставить на произвол рынка регулирование движения потоков капитала и динамики валютного курса. Это становится более очевидным при анализе платежного баланса⁵. Если в стране происходит чистый приток капитала, а центральный банк не совершает интервенций, то такая страна по определению будет характеризоваться дефицитом счета текущих операций⁶. У страны есть две возможности, чтобы избежать подобного сценария. Во-первых, она может контролировать и ограничивать приток капитала. Во-вторых, ее центральный банк может совершать интервенции на валютном рынке и таким образом компенсировать приток капитала. Хорошей иллюстрацией подобной политики является Китай. Китай ограничил приток капитала с самого начала своего переходного периода. В частности, иностранные портфельные инвестиции и кредиты иностранных банков находились под жестким контролем. Приветствовались только прямые иностранные инвестиции. Однако после резкой девальвации юаня в 1994 году Китай периодически сталкивается с существенным профицитом счета текущих операций, несмотря на чистый приток прямых иностранных инвестиций. Такая ситуация обусловлена только тем, что Народный банк Китая проводил массовые интервенции на валютном рынке и скупал устойчивую валюту с целью сохранения юаня недооцененным. При помощи интервенций на валютном рынке Народный банк Китая создал такой огромный отток капитала (на-

⁵ Платежный баланс можно разделить на три части: счета текущих операций, счета частного и государственного движения капитала (без учета центрального банка) и интервенции центрального банка на рынке иностранной валюты (которые тоже являются видом потока капитала). Платежный баланс по определению всегда сбалансирован (статистически это гарантируется так называемыми «ошибками и пропусками»). Если центральный банк не проводит интервенции на валютном рынке, чистый импорт частного и государственного капитала должен быть равен дефициту счета текущих операций, а чистый вывоз частного и государственного капитала должен быть равен профициту счета текущих операций.

⁶ Этот тезис требует дальнейших пояснений. Мы предполагаем, что счет текущих операций сбалансирован, а чистые потоки движения капитала и интервенцию центрального банка принимаем за ноль. Если теперь предприятия внутри страны или другие экономические акторы будут брать займ в другой стране и использовать его для того, чтобы покупать иностранные товары и импортировать их, будет создан чистый импорт капитала и чистый приток капитала. В качестве другого примера возможно рассмотреть следующую ситуацию: иностранный инвестор хочет купить акции или облигации в стране. В этом случае инвестор обращается на рынок иностранной валюты и ищет ту валюту, в которой хочет инвестировать, что повышает стоимость валюты на внешнем рынке. Это повышение в цене продолжается до тех пор, пока внутренние участники рынка в этой стране не начинают скупать иностранные товары по ставшей для них более низкой цене. Тогда инвестор получает деньги для покупки акций или облигаций, а импорт капитала приводит к дефициту счета текущих операций.

пример, инвестируя огромные суммы в государственные облигации США), что не только чистый приток капитала был компенсирован с избытком, но и был сформирован чистый экспорт капитала, который был необходим для создания профицита счета текущих операций. Стерилизационная политика Народного банка Китая, которая в основном состоит из выпуска облигаций в юанях и увеличения минимальных резервных требований, сделала возможным контролировать ликвидность, созданную в результате интервенций. Кроме того, Китай контролировал экспорт капитала, который осуществлялся в основном Народным банком Китая (Heer, 2008). Разумеется, такая страна, как Россия, не может копировать опыт Китая, но общая стратегия контроля над импортом и экспортом капитала, исключение таких опасных видов притока капитала, как спекулятивные портфельные инвестиции, краткосрочные иностранные кредиты или кредиты частному сектору, в совокупности с поощрением предпочтительных видов потоков капитала (таких, как некоторые прямые иностранные инвестиции) является той стратегией, которую следует использовать всем странам.

Контролирование капиталов и интервенции центрального банка не только способствуют изменению валютного курса в выгодном для страны направлении, но и позволяют избежать высокого внешнего долга в иностранной валюте. В большинстве стран мира, в том числе и в России, внешний долг выражается не в национальных денежных единицах, а в иностранной валюте, что влечет за собой все проблемы, обозначенные выше. Вторым важным преимуществом контролирования капиталов является защита страны от высокого внешнего долга в иностранной валюте и избежание опасного расхождения валют и сроков погашения долга.

И, наконец, контролирование капиталов может дать стране возможность следовать монетарной политике, ориентированной на внутреннее развитие. Отсутствие подобного контроля вынуждает центральный банк государства, которое не выпускает одну из ключевых мировых валют, следовать мировым тенденциям в том, что касается процентных ставок. В этом смысле гибкий обменный курс дает не намного больше пространства для маневра, чем фиксированный курс, поскольку, например, страны с высоким внешним долгом не могут снижать стоимость национальной валюты без катастрофических последствий внутри страны.

3. Свободная торговля и низкий уровень экономического развития

В рамках основного направления экономической мысли считается, что свободная торговля повышает благосостояние нации и способствует национальному и глобальному экономическому развитию. Разумеется, международная торговля *может* повысить национальное благосостояние. Однако большие сомнения вызывает тезис о том, что *полностью свободная торговля* выгодна для всех стран.

В этой связи уместно будет вспомнить Джоан Робинсон (1979. P. 103):

В классическом примере свободной торговли больше всего вводит в заблуждение представление о том, ...что она при этом совершенно статична. Этот пример сводится лишь к сравнению производительности с учетом торговли и без нее при имеющихся ресурсах и полной занятости. Д. Рикардо рассматривал торговлю между Англией и Португалией. (...) Он сделал вывод, что Португалия получит выгоду, специализируясь на вине и импортируя ткань. В действительности же введение свободной торговли в Португалии уничтожило многообещающую текстильную промышленность и оставило стране лишь медленно растущий экспортно-ориентированный рынок вина, в то время как в Англии экспорт хлопковой ткани привел к наращиванию мощностей, механизации и в целом активизировал новый виток индустриальной революции.

Следуя аргументам Дж. Робинсон, можно говорить о том, что динамический эффект международной торговли имеет ключевое значение для экономики. Если участие страны в международной торговле и, как следствие, в международном разделении труда приводит к тому, что в ней начинают концентрироваться сектора, специализирующиеся на *низкотехнологичном производстве и не требующие высококвалифицированной рабочей силы*, то такая страна, подобно Португалии, специализирующейся на производстве вина, будет иметь мало шансов для успешного развития. В то же время государство, в котором промышленность и сфера услуг специализируется на высокотехнологичных и требующих высокой квалификации секторах, будет получать дополнительные преимущества за счет наращивания практических навыков у персонала, синергетического эффекта, дополнительных стимулов в исследовательской деятельности и ряда других факторов. Иными словами, она получит преимущества от позитивных внешних эффектов рынка (Marshall, 1890) и от концентрации высокотехнологичных отраслей производства и услуг (Krugman, 1991). Основываясь на аргументации Фридриха Листа, согласно которой свободная торговля могла лишить отстававшую в XIX веке Германию шанса угнаться за остальными развитыми странами на пути индустриального

развития, Джун Чхан (2002) доказывает, что практически все развитые страны на определенных этапах своего развития использовали промышленную политику для защиты зарождающихся отраслей промышленности⁷.

Приведенные тезисы не означают, что страны на ранней стадии своего развития не должны специализироваться на низкотехнологичных и трудоемких отраслях промышленности. Такое вполне допустимо, когда они начинают массовое производство и используют преимущества эффекта масштаба. Поскольку массовое производство приводит к увеличению производительности за счет специализации и повышения квалификации. Кроме того, такие страны могут поддерживать прямые и обратные связи между отраслями массового производства. Этот тезис, который лег в основу Закона Вердоорна (1949), подчеркивал в своих работах и Николас Калдор (1978. Глава 4). В то же время положительный эффект массового производства должен поддерживаться промышленной политикой, чтобы в стране смогли сформироваться новые отрасли, создающие большую добавленную стоимость. При этом промышленная политика должна проводиться на всех стадиях развития страны, поскольку необходимо постоянно создавать новые отрасли промышленности, а частный сектор не может развивать их самостоятельно.

Согласно классической экономической теории, разработанной Давидом Рикардо, международная торговля и, как результат, международное разделение труда должны привести к формированию специализации стран: Португалия производит вино, а Англия производит ткань. Однако эта теория не соответствует реалиям экономики. Джин Имбс и Ромэн Вачарг в ходе широкого эмпирического анализа обнаружили, что «страны стремятся к диверсифицированной структуре экономики практически на всем пути своего развития» (2003. Р. 64). Очевидно, что более широкий спектр отраслей промышленности позволяет получать синергетический эффект в рамках взаимодействия отраслей и повышает вероятность появления и развития предпринимательства. В целом развитие часто продвигается вперед за счет случайных открытий, которые никак нельзя объяснить сравнительными преимуществами (Rodrik, 2004).

Иногда власти рассчитывают, что прямые иностранные инвестиции могут способствовать преодолению проблем экономического развития страны за счет перетока технологий. Однако не стоит возлагать большие надежды на ПИИ как на стимулятор развития. Иностранные

⁷ Фридрих Лист был в этом смысле учеником Александра Гамильтона, который выступал за протекционистские тарифы и другие меры, которые позволили бы экономике США развиваться без излишней иностранной конкуренции. И США, как и многие другие страны, действительно развивались в режиме жесткого протекционизма (Чхан, 2002).

инвесторы не склонны внедрять новейшие технологии в зарубежных странах и переносить свои исследовательские подразделения или другие ключевые отделы компаний в такую страну, как Россия. Ведь перевод технологии в другую страну может привести к тому, что местные предприятия получают к ней доступ, что повлечет за собой увеличение конкуренции, что, в свою очередь, не входит в область интересов компаний, заинтересованных в максимизации собственной прибыли. Иностранные компании промышленного сектора стремятся переводить в менее развитые страны относительно низкотехнологичные виды деятельности, с невысокой добавленной стоимостью. В рамках глобальных цепочек добавленной стоимости крупнейшие компании размещают подразделения, формирующие наибольшую добавленную стоимость, в основной стране базирования. Соотношение сил в этих цепочках, по всей видимости, ведет к развитию новой глобальной эксплуатационной модели, при которой прибыль транснациональных корпораций сосредоточена в их родных странах и зонах льготного налогообложения. При этом развивающиеся страны с очень низким уровнем развития технологий, например, Вьетнам, выигрывают даже от прямых иностранных инвестиций в низкотехнологичные отрасли, поскольку для них это все равно ведет к повышению уровня технологического развития. Однако такая страна, как Вьетнам, может оказаться в так называемой ловушке среднего дохода, которая будет только усиливаться благодаря тем типам ПИИ, которые она привлекает. Зачастую прямые иностранные инвестиции направляются в те отрасли, которые не вносят существенного вклада в развитие страны, а иногда и дестабилизируют национальную экономику. Например, иностранные вложения в недвижимость могут стать частью финансовой пирамиды, а инвестиции в банковский сектор могут понизить доступность кредитных средств для малого и среднего бизнеса, поскольку иностранные инвесторы предпочитают переводить депозиты в Лондон или Нью-Йорк, а не рисковать, выдавая кредиты ненадежным национальным игрокам. Для России ПИИ в сектора с относительно низким уровнем развития технологий и с низкой добавленной стоимостью не выгодны. То же относится и к ПИИ в такие сектора, как недвижимость: они также не способствуют экономическому развитию РФ⁸.

На наш взгляд, промышленная политика прежде всего направлена на защиту интересов национальной экономики за счет тарифов и других барьерных инструментов, а также за счет фискальных мер по поддержке определенных отраслей промышленности или даже отдель-

⁸ Во многих странах международные компании предпочитают аутсорсинг через субконтракты. Это дает им больше свободы, а поставщики, таким образом, вынуждены конкурировать за контракты. В этом случае объем передаваемых технологий сводится к минимуму (Azarhoushang et al., 2015).

ных предприятий путем предоставления субсидий или налоговых льгот. Монетарная политика не является при этом центральной, однако и обойтись без нее тоже нельзя. Помимо контроля за обменным курсом, центральные банки могут и даже должны влиять на процесс выделения кредитов. Инструментами в этом случае служат специальные требования к объему капитала или специальные нормативы обязательных резервов для определенных типов банковских кредитов, а также установка максимально допустимой суммы или вовсе запрещение некоторых видов кредитов, например, кредитов, выдаваемых коммерческими банками небанковским финансовым организациям или сектору недвижимости⁹. В то же время, монетарная политика должна не только запрещать одни виды кредитов, она также должна субсидировать и поддерживать другие их виды. Например, банки развития могут получить привилегированный доступ к рефинансированию, осуществляемому центральным банком.

В заключение скажем, что для успешного развития лучше всего использовать комбинацию политики обменного курса в качестве инструмента *общей защиты* и промышленную политику в качестве инструмента *выборочной поддержки* определенных отраслей. При этом прямые иностранные инвестиции могут способствовать экономическому развитию в том случае, если они интегрированы в стратегию промышленного развития, однако они не могут быть ее основой. Монетарная же политика может оказывать влияние на выделение кредитных ресурсов в целях поддержания устойчивого развития.

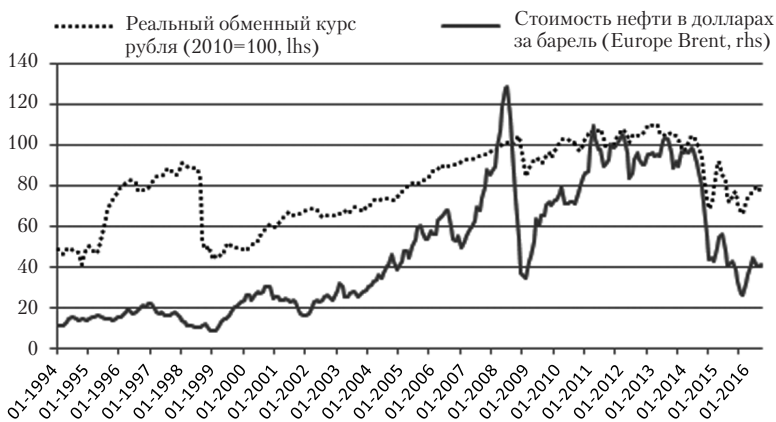
4. Российская экономика – есть ли признаки «голландской болезни»?

В этом разделе будет рассмотрен процесс развития российской экономики. С этой целью первоначально проанализируем обменный курс. График 1 показывает изменения реального эффективного курса рубля и цены на нефть (это соотношение также верно и для цен на природный газ или на любой другой природный ресурс). Очевидно, что в первой половине 1990-х годов произошло повышение реальной стоимости рубля, за которым последовала девальвация его реальной стоимости в ходе кризиса 1998 года. Кроме того, наблюдается высо-

⁹ Учитывая многочисленные финансовые пирамиды в секторе недвижимости многих стран, которые предварили Великую Рецессию 2009 года, очевидно, что выделение кредитных средств нельзя полностью оставлять на откуп частным лицам. Монетарная политика предоставляет один из необходимых инструментов для того, чтобы контролировать появление ценовых пузырей, которые всегда связаны с кредитной экспансией. Кредитная экспансия, которая, к примеру, способствует развитию спекуляций теневой банковской системы или стимулирует рост ценовых пузырей на рынке недвижимости, должна пресекаться центральным банком.

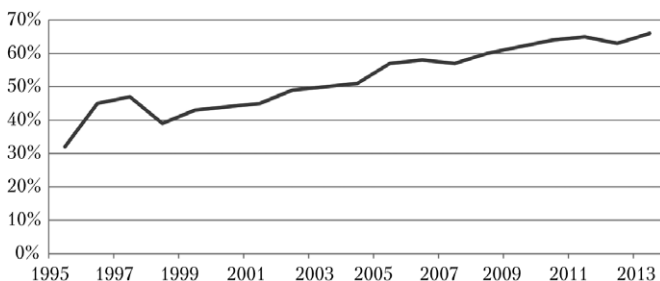
кая степень корреляции между существенным ростом цены на нефть и реальным эффективным курсом рубля. За период с 1999 по 2009 г. реальная стоимость рубля выросла вдвое. Затем она оставалась более или менее неизменной, как и цена на нефть, до периода падения цены на нефть и ослабления рубля в 2014–2015 гг. Тем не менее это ослабление рубля ни в коей мере не компенсирует огромного повышения его стоимости, начавшегося в 1999 году. Такие изменения стоимости российского рубля полностью соответствуют симптомам «голландской болезни»: согласно ее описаниям в научной литературе, страны-экспортеры природных ресурсов испытывают на себе отрицательные последствия повышения реальной стоимости своей валюты, когда возрастает цена на природные ресурсы (Corden, Neary, 1982; Humphreys et al., 2007).

График 1. Реальный эффективный курс российского рубля и цена на нефть (в долларах за баррель)



Источник: EIA (2015), BIS (2015).

График 2. Доля экспорта нефти и природного газа в общем объеме российского экспорта



Источник: Центр международного развития (2015).

Огромная и все возрастающая зависимость России от экспорта нефти и природного газа наглядно показана на графике 2. В 1995 году около 30 % российского экспорта приходилось на нефтегазовый сектор. К 2013 году эта доля увеличилась почти до 70 %, что крайне нехарактерно для развитой страны.

График 3 еще раз подтверждает, что Россия в полной мере страдает от «голландской болезни». В частности, на графике отражена динамика счета текущих операций России с учетом и без учета доходов от нефти и природного газа в процентах от ВВП. Счет текущих операций, учитывающий нефть и природный газ, характеризуется положительными значениями. Однако даже в период роста цен на нефть и природный газ в 2000-х годах доля профицита в ВВП становилась все меньше, а в 2013 году практически свелась к нулю. Сложности российской экономики становятся более очевидными, если проанализировать счет текущих операций без учета нефти и природного газа. Так, в 2000 году счет текущих операций по несырьевым товарам был практически сбалансированным, однако затем ситуация ухудшилась, и в 2013 году был зафиксирован огромный дефицит, который составил 17 % ВВП. Если посмотреть всю картину в развитии, можно увидеть значительное повышение стоимости российского рубля и относительно хорошие показатели роста экономики между 2000 и 2008 г. (см. график 6).

Страна, которая импортирует большие объемы несырьевой продукции и расплачивается за них выручкой от продажи нефти и природного газа, не может достичь должного уровня промышленного развития, в частности, она не может предоставлять высококачественные услуги, которые будут котироваться на международном рынке. В России после 2000 г. установился настолько невыгодный для развития национальной несырьевой экономики обменный курс, что позитивное экономическое развитие практически невозможно. Этот тезис подтверждают в своем исследовании Симон-Эрик Оллус и Штефан Баризитц (2007. Р. 14):

Таким образом, наблюдаемая жесткая конкуренция со стороны импорта может быть в определенной степени расценена как синдром «голландской болезни» во многих – хотя и не во всех – секторах промышленного производства в России, особенно в тех, которые потенциально могут стать двигателем диверсификации экономики. В целом, сложившаяся ситуация может отражать начало процесса деиндустриализации, который затрагивает большую часть производственных отраслей.

Похожие аргументы появляются и в более поздних работах (Dülger et al., 2013; Mironov, Petronevich, 2015).

График 3. Счет текущих операций России с учетом и без учета нефти и природного газа, в % ВВП

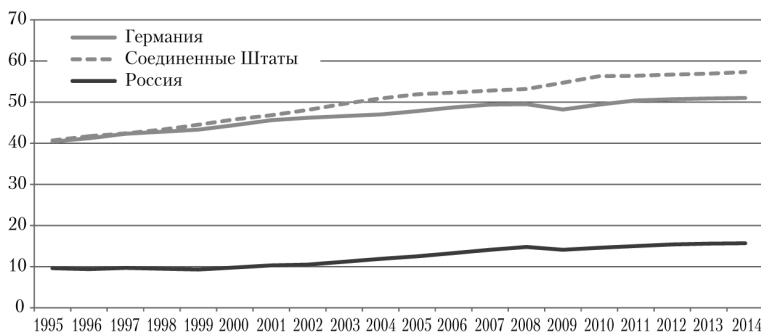


Источник: МВФ (2015).

Согласно оценкам ОЭСР, в 1995 году в России производительность труда, рассчитанная по реальному ВВП в долларах за час, равнялась 10, в то время как в США и Германии она составляла 40. К 2014 году в США этот показатель вырос до 57, а в Германии – до 51. В России же рост составил всего 6 долларов (график 4). Национальную производительность труда сложно измерить, однако очевидно, что Россия отстает от ведущих западных стран. Тем самым российская экономика не очень конкурентоспособна на международной арене и развивается недостаточно динамично.

Одной из слабых сторон экономик, в которых доминируют сырьевые отрасли, является зависимость государственного бюджета от сы-

График 4. Динамика производительности труда в отдельных странах*



* по ВВП в долларах США за час, в постоянных ценах и при показателе паритета покупательной способности 2005 года.

Источник: ОЭСР (2015).

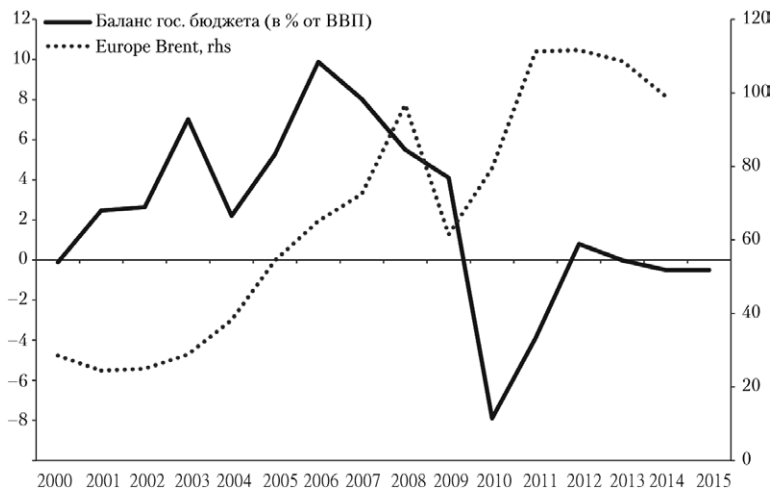
рьевых доходов. Периоды высоких цен на сырье и высокого спроса характеризуются высокими государственными доходами, в то время как периоды низких цен на сырье и низкого спроса на него имеют обратный эффект. Поскольку цены и спрос на сырье подвержены колебаниям, следует ожидать, что в странах, богатых природными ресурсами, баланс бюджета будет зависеть от этих колебаний. Россия в данном случае представляет собой типичный пример. Согласно данным Министерства финансов России, 50 % доходов федерального бюджета в 2013 году составляли налог на добычу полезных ископаемых и вывозные таможенные пошлины на нефть и природный газ (ЕИА, 2015). Подобная зависимость российского бюджета от нефтяных доходов проиллюстрирована на графике 5. Из графика видно, что периоды роста цен на нефть приводили к улучшению баланса государственного бюджета, в то время как периоды низких цен на природные ресурсы вели к его ухудшению. Выше упоминалось, что промышленная политика в большой мере зависит от фискальной политики. Зависимость государственных доходов от нестабильных показателей цены и спроса на природные ресурсы затрудняет рациональную промышленную политику, ориентированную на долгосрочный период, поскольку потребности бюджета начинают преобладать над потребностями развития промышленности. Долгосрочные проекты запускаются в периоды высокой доходности и сворачиваются, когда фискальное давление возрастает в связи с сокращающимися сырьевыми доходами. В этом случае деятельность в рамках промышленной политики сосредотачивается на смягчении потрясений в экономике и на борьбе с симптомами «голландской болезни». Юрий Симачев (2014) описывает такой сценарий следующим образом: «Промышленная политика России в 2000-х годах была в основном направлена на избежание негативных структурных изменений и компенсацию потерь отечественных производителей»¹⁰.

В заключение необходимо отметить, что рост реального ВВП в России находится в большой зависимости от цен на природные ресурсы¹¹. Низкие сырьевые доходы затрудняют экономическое развитие России, в то время как высокие – способствуют ему. Подобная зависимость наглядно показана на графике 6. Во-первых, добыча природных ресурсов является важным сектором экономики и вносит большой вклад в ВВП в период высоких цен и спроса на них. Во-вторых, высокие цены на сырье приводят к высоким доходам в сырьевом секторе.

¹⁰ Помимо этого, в индустриальной политике России были и другие недостатки (Симачев и др., 2014).

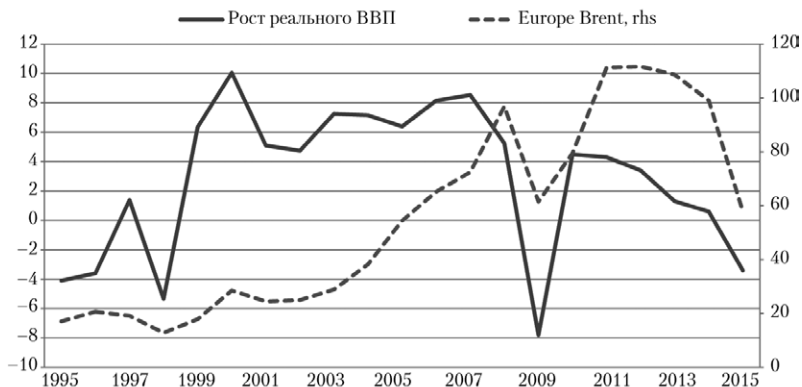
¹¹ Разумеется, другие факторы, такие, как монетарная и фискальная политика или ожидания физических и юридических лиц, тоже играют свою роль.

График 5. Баланс государственного бюджета России в процентах от ВВП и цена на нефть (в долларах за баррель)



Источник: МВФ (2015), ЕАА (2015).

График 6. Рост реального ВВП в России (%) и цена на нефть (в долларах за баррель)



Источник: МВФ (2015), ЕАА (2015).

Это, в свою очередь, стимулирует спрос и занятость в остальных отраслях экономики. Сырьевой сектор создает своего рода автономный спрос, который стимулирует всю экономику путем увеличения объема товарного рынка. В-третьих, государственные расходы стимулируются высокими государственными доходами и наоборот.

5. Выводы и рекомендации

В целом российская экономика подчинена ценам и спросу на нефть и другие природные ресурсы. Высокие цены на природные ресурсы и высокий спрос на них находятся в прямой зависимости друг от друга и усиливают зависимость российской экономики от сырья. Очевидно, что Россия страдает от «голландской болезни», что приводит к отсутствию динамики в развитии промышленности и ее неконкурентоспособности, особенно в том, что касается высококачественных потребительских товаров и товаров промышленного назначения, а также высококачественных услуг. Сырьевой сектор также является основой государственного бюджета и оказывает огромное влияние на рост реального ВВП в России. Без серьезных изменений Россия подвергается опасности стать среди развитых государств лишь второстепенной страной-экспортером природных ресурсов.

Чтобы преодолеть «голландскую болезнь» и стимулировать динамичное экономическое развитие, Россия должна стремиться к тому, чтобы счет текущих операций без учета экспорта нефти и природного газа, который сейчас сугубо отрицательный, приблизился к нулю. Такой текущий баланс придаст российскому промышленному сектору, включая международные торговые услуги, рентабельность и конкурентоспособность, необходимые для позитивного развития. Низкий рост ВВП уменьшает российский импорт и улучшает счет текущих операций. Однако выравнивать счет текущих операций несырьевых секторов посредством низкого роста ВВП – это явный признак кризиса, что нельзя рассматривать в качестве хорошей практики. Напротив, наиболее верным направлением деятельности был бы рост производительности труда, причем более динамичный, чем в других странах. Однако увеличение производительности труда требует времени, и что еще более важно, российский рынок, с его огромным дефицитом счета текущих операций несырьевых секторов, не может обеспечивать условия для динамичного экономического роста. Тем самым наилучшим и наиболее эффективным способом повышения конкурентоспособности российской несырьевой промышленности в краткосрочной и среднесрочной перспективе является реальная девальвация российского рубля. Девальвация особенно необходима для борьбы с «голландской болезнью» в том случае, если государство не в состоянии внедрить эффективную промышленную политику. Кроме того, она поможет сократить зависимость России от эксплуатации природных ресурсов и сделать российскую экономику более устойчивой к внешним шокам, обусловленным колебаниями нестабильных цен на сырье.

Сведение российских счетов текущих операций по несырьевому сектору подразумевает сокращение экспорта нефти и природного газа. Разумеется, Россия может и дальше продолжать добывать и экспортировать огромные объемы сырья и достичь баланса счета текущих операций по несырьевому сектору путем инвестирования *всех* доходов сырьевого сектора за рубеж. Иными словами, Россия могла бы избежать неблагоприятного развития реального валютного курса путем массивного экспорта капитала, контролируемого государством, с целью компенсации доходов от нефтяной промышленности. Обычным инструментом для стран, богатых природными ресурсами, в этом случае является создание фондов национального благосостояния. Эта практика применялась и в России. В 2008 году, когда началась Великая Рецессия, Россия создала два таких фонда: Резервный фонд России, аккумулировавший около 141 миллиарда долларов, и Фонд национального благосостояния, куда было направлено около 49 миллиардов долларов (Drobyshevsky, 2011). В дополнение к этому в 2008 году российский Центральный банк аккумулировал около 600 миллиардов долларов золотовалютных резервов (Adomanis, 2015). Разумеется, Центральный банк РФ, стремясь замедлить катастрофический рост стоимости рубля, проводил политику интервенций на валютном рынке. Однако все эти меры не были достаточно эффективными и последовательными, в отличие, например, от того, как это происходило в Китае после 1994 года, поэтому они не смогли сдержать резкого удорожания реальной стоимости рубля. После 2008 года российская экономика подверглась нескольким серьезным ударам, таким, как радикальное снижение стоимости нефти и природного газа (см. выше), санкции против России в результате кризиса на Украине, действующие с 2014 года, и растущий отток капитала. Это сократило резервы Центробанка РФ до 360 миллиардов долларов в 2015 году и вынудило пойти на использование средств суверенных фондов для борьбы с кризисом (Adomanis, 2015). В результате можно сказать, что для такой страны, как Россия, создание суверенных фондов и золотовалютных резервов является разумной мерой, в то время как поддержание максимально возможного производства нефти и природного газа и инвестирование всех сырьевых доходов за рубеж для поддержания баланса счетов текущих операций по несырьевым отраслям явно не имеет смысла. Кроме того, мировая экономика в следующие несколько десятилетий может не развиваться столь динамично, как это было в последние годы, поэтому норма рентабельности на международном рынке активов может быть слишком низкой для суверенных фондов.

Гораздо разумнее будет сохранить природные ресурсы нетронутыми, чем вкладывать прибыль от их продажи на ненадежных междуна-

родных финансовых рынках и рынках активов. Такая политика будет эффективной и с точки зрения обеспечения занятости, поскольку несырьевая промышленность почти всегда более трудоемкая, чем сырьевая. Смещение акцентов с сырьевого сектора экономики возможно только в среднесрочной перспективе, когда счета текущих операций по несырьевым секторам будут сбалансированы, а национальное производство в России наберет темпы и создаст новые рабочие места.

Ключевую роль в реструктуризации и оздоровлении российской экономики могла бы сыграть, как уже упоминалось выше, хорошо продуманная реальная девальвация рубля. Может ли Россия позволить себе такую девальвацию? Ниже приведены потенциальные проблемы такой стратегии, которые уже были затронуты в разделе 2.

Во-первых, условие Маршалла-Лернера в России, по всей видимости, выполнено. Экономика России достаточно большая и диверсифицированная, чтобы обеспечить нормальную реакцию на изменения обменного курса. Российский экспорт и особенно российский импорт (импортное пиво и вино, автомобили иностранного производства и т. д.), скорее всего, выдержат колебания цен. Кроме того, резкое удешевление рубля в 1998 году и его положительный эффект на счет текущих операций России и рост ВВП явно показывают, что механизм регулирования валютных курсов в России работает (см. график 3). Чтобы избежать чрезмерной девальвации рубля, даже если условие Маршалла-Лернера по-прежнему будет выполнено, и свести к минимуму негативное воздействие девальвации на развитие экономики страны, процесс девальвации должен быть связан с административными мерами. В целях развития следует, прежде всего, сократить импорт потребительских и простых промежуточных товаров. Также необходимо использовать все возможные механизмы по введению тарифов и квот на ввоз потребительских товаров, включая сельскохозяйственную продукцию, с целью поддержки девальвации. В то же время импорт товаров промышленного назначения, которые необходимы для повышения производительности и выравнивания отставания в высокотехнологичных отраслях, не должен страдать. Тарифы на такие товары должны быть низкими, и их импорт также должен поддерживаться с помощью субсидий, преференций при кредитовании и тому подобных мер.

Во-вторых, высокий уровень внешнего долга в иностранной валюте может затруднить реальную девальвацию. В 1999 году внешний долг России составлял более 90 % ВВП. К 2014 году он сократился до 33 % (СИА, 2015). Внутренние кредиты в иностранной валюте составляли в 2014 году чуть более 10 % ВВП (Ponomarenko et al., 2011; СИА, 2015). То есть оба источника кредитования в иностранной валюте вместе составляют около 50 % ВВП. Это означает, что реальная девальвация

существенно увеличит реальное долговое бремя валютных займов. Тем не менее, если запретить национальным предприятиям брать займы за рубежом, а также бороться с долларизацией внутренних займов, в среднесрочной перспективе существенная девальвация станет возможной. России необходимо незамедлительно переключиться на режим строгого контролирования движения капитала и финансовых рынков, чтобы избежать расхождения валют в будущем. Кроме того, физическим лицам следует запретить брать кредиты в иностранной валюте. Это же правило следует применить и к предприятиям, у которых нет доходов в иностранной валюте. Эти меры следует рассматривать как часть политики контроля финансовых рынков. Импорт капитала следует разрешить только в форме прямых иностранных инвестиций и только в ограниченном количестве отраслей промышленности. Также следует ограничить экспорт частного капитала. Режим контролирования движений капитала также необходим для управления движением курса рубля и введения выгодной для экономики страны монетарной политики.

В-третьих, необходимо следить за тем, чтобы инфляционный эффект девальвации не был слишком болезненным для российской экономики. В 2014 году импорт в России составлял около 16 % ВВП (СИА, 2015). Номинальная же девальвация на 30 % приведет к инфляции, которая составит чуть менее 5 %. При этом если квота на импорт в потребительской корзине составит более 30 %, то инфляционный эффект девальвации для населения будет повышенным. Инфляцию в размере 5 % или даже 10 %, сопровождаемую соответствующим реальным падением уровня доходов, политически нелегко оправдать. В этом случае необходимо стабилизировать номинальную заработную плату, чтобы избежать раскручивания спирали заработной платы. Кроме того, вероятно, стоит ввести практику специальных доплат для наиболее бедных слоев населения, чтобы избежать резкого роста бедности.

В дополнение к сокращению производства сырья и существенной реальной девальвации рубля России следует ввести всеобъемлющую долгосрочную промышленную политику. Рамки статьи не позволяют подробно рассмотреть успешные примеры такой политики (см. Rodrik, 2004), однако необходимо подчеркнуть, как уже упоминалось ранее, что чем тяжелее для страны внедрить такую промышленную политику, тем важнее становится регулирование валютного курса в качестве меры по защите национальной экономики.

России необходимо сократить зависимость государственного бюджета от природных ресурсов. Это подразумевает реформу и усовершенствование налоговой системы, в том числе и за пределами сырьевого сектора. Такая система также может быть использована в

качестве *одного* из инструментов для выравнивания в распределении доходов в России. Более равномерное распределение доходов, в свою очередь, станет важным фактором стимулирования роста ВВП, поскольку увеличит внутренний спрос (менее обеспеченные слои населения имеют большую склонность к потреблению, чем более обеспеченные) и улучшит предложение (например, бедные слои населения смогут больше инвестировать в образование, если их доходы увеличатся) (Gallas et al., 2015).

Все вышесказанное позволяет сделать следующий ключевой вывод. Существенная реальная девальвация и ограничение импорта потребительских товаров подразумевают необходимость компромисса. Реальные доходы национальной экономики сократятся, но при этом вырастут реальный ВВП и занятость, которые, в свою очередь, обеспечат новый импульс национальной экономике. Это означает, что в России не только самые бедные слои населения ощутят снижение реальных доходов в первое время после реальной девальвации, но и средние классы, которые привыкли покупать западные товары, тоже вынуждены будут смириться с изменениями в своих потребительских привычках. Вероятно, наиболее политически успешной окажется та стратегия, которая увеличит бремя каждого слоя населения сообразно его возможностям.

Литература

1. Симачев Ю., Кузык М., Кузнецов Б., Погребняк Е. Россия на пути к новой технологической промышленной политике: среди маяющих перспектив и фатальных ловушек // Форсайт. 2014. Т. 8. № 4. С. 6–23.
2. Adomanis M. Russia Is Still Burning Through Its Foreign Currency Reserves. Forbes International 4/24/2015.
3. Azarhoushang B., Bramucci A., Herr H., Ruoff B. Value Chains, Under-Development and Unions Strategy // International Journal of Labour Research. 2015. Vol. 7 (forthcoming).
4. BIS (Bank for International Settlement). Broad Indices, Bale. 2015.
5. Calvo G. H., Reinhart C. M. Fear of Floating // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117. 379–408.
6. Center for International Development. The Atlas of Economic Complexity. Harvard University, 2005. URL: <http://www.atlas.cid.harvard.edu>
7. Chang H. J. Kicking the Away the Ladder. Development Strategy under Historical Perspective. London: Anthem Press, 2002.
8. CIA. World Factbook. Washington D. C., 2015.
9. Corden W. M., Neary J. P. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // The Economic Journal. 1982. Vol. 92. P. 829–831.
10. Dülger F., Lopcu K., Burgaç A., Balli E. Is Russia suffering from Dutch Disease? Cointegration with structural break // Resources Policy. 2013. Vol. 38. P. 605–612.

11. Drobyshevsky S. Russian Sovereign Wealth Funds // Sovereign Wealth Funds: New challenges for the Caspian countries. Revenues Watch Institute, Baku. 2011.
12. EIA (U. S. Energy Information Administration): Today in Energy. 2015. URL: <http://www.eia.gov/todayinenergy/>
13. Gallas A., Herr H., Hoffer F., Scherrer. C. Combating Inequality: The Global North and South. London: Routledge, 2015.
14. Herr H. Capital Controls and Economic Development in China // Financial Liberalisation and Economic Performance in Emerging Markets / P. Arestis, L. F. De Paule (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2008.
15. Herr H. Credit Expansion and Development: A Schumpeterian and Keynesian View of the Chinese Miracle // Intervention. European Journal of Economics and Economic Policy. 2010. Vol. 7. P. 71–90.
16. Humphreys M. Sachs J., Stiglitz J. Escaping the Resource Curse. New York: Columbia University Press, 2007.
17. IMF. World Economic Outlook. Washington D. C. 2015.
18. Imbs J., Wacziarg R. Stages of Diversification // American Economic Review. 2003. Vol. 93. P. 63–86.
19. Kaldor N. Further Essays on Economic Theory. New York: Holmes and Meier, 1978.
20. Kaminsky G. L., Reinhart C. M. The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems // The American Economic Review. 1999. Vol. 89. P. 473–512.
21. Krugman P. Geography of Trade. Cambridge: MA, MIT Press, 1991.
22. Marshall A. Principles of Economics. London: MacMillan, 1890.
23. Mironov V. V., Petronevich A. V. Discovering the signs of Dutch disease in Russia. Bank of Finland, BOFIT Institute for Economies in Transition, BOFIT Online. 2015. No. 3.
24. OECD. OECD. Stat, Paris, 2015.
25. Ollus S.-E., Barisitz S. The Russian Nonfuel Sector: Sign of Dutch Disease? Evidence from EU–25 Import Competition. Bank of Finland, BOFIT Institute for Economies in Transition. Discussion Paper. 2/2007.
26. Ponomarenko A., Solovyeva A. and Vasileva E. Financial dollarization in Russia: causes and consequences. Bank of Finland, BOFIT, Institute for Economies in Transition, Discussion Paper. 36/2011.
27. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation 1 / ed. London: John Murray, 1817.
28. Robinson J. Aspects of Development and Underdevelopment. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
29. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. Harvard University; John F. Kennedy School of Governance. Cambridge MA 02138. September. 2004.
30. Rodrik D. Growth Strategies // Handbook of Economic Growth / P. Aghion, S. N. Durlauf (eds.). London, North Holland, 2005.
31. Verdoorn J. P. On the Factors Determining the Growth of Labor Productivity // Italian Economic Papers. Vol. II / L. Pasinetti (ed.). Oxford: Oxford University Press, [1949]; 1993.

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – РАЗМЫШЛЕНИЯ НА ТЕМУ СЛАБЫХ И СИЛЬНЫХ СТОРОН

Р. Трауб-Мериц

1. Введение

После того как Россия пробудилась от привычного для сырьевых стран цикла роста и падения, испытав неприятные последствия обрушения цены на нефть, а также введения Западом финансовых санкций в ответ на ее вмешательство в Украине, термин «импортозамещение» стал официальным лозунгом российской экономической политики. Если страна не может более импортировать достаточное количество товаров из-за падения экспортных доходов и закрытия доступа к иностранным рынкам капитала, она вынуждена удовлетворять свои нужды на основе собственного производства.

Импортозамещение как концепция промышленного развития не является чем-то новым для России. Ее применяли в советское время, производя внутри страны копии иностранных товаров. Советская и российская автомобильная промышленность уже дважды становилась объектом политики импортозамещения. В 1931 году американская компания «Форд» открыла сборочный завод в Нижнем Новгороде, что привело к созданию Горьковского автомобильного завода (ГАЗ), первого российского национального автопроизводителя. В 2005 году, при других обстоятельствах, импортозамещение было использовано для предотвращения коллапса автомобильной отрасли.

Импортозамещение как концепция развития не есть что-то точно определенное, и под лозунгом производства внутри страны того, что до сих пор импортировалось, могут применяться самые разные инструменты. Очевидно, что экономическая среда командно-административной экономики в огромной степени отличается от экономики, основанной на частной собственности, хотя и та, и другая могут применять методы импортозамещения для стимулирования внутреннего производства.

В одном аспекте дискуссия в России относительно импортозамещения несколько специфична. Она отличается полным отсутствием внимания исследователей к тому, что происходило в Латинской Америке и Восточной Азии – двух ключевых регионах, в которых политика импортозамещения применялась в предшествующие десятилетия. Одна из причин игнорирования опыта других стран может иметь психологическую основу: импортозамещение сыграло большую роль в странах, которые стремились наладить производство с нуля, и этот элемент выращивания промышленности от младенчества до зрелого состояния может не устраивать страну, которая однажды уже преуспела в индустриализации своей экономики, заплатив огромную цену, как в политических, так и в социальных категориях. Россия, судя по всему, ожидает от импортозамещения не первичной индустриализации, а реиндустриализации, и не медленного подъема по лестнице, а прыжка назад в исходную позицию где-то недалеко от верхнего эшелона в области производства высокотехнологической продукции.

Каковы бы ни были ожидания России, указания на то, каким путем следовать, можно найти в истории. И хотя мы знаем, что не существует какой-то одной всеобъемлющей концепции импортозамещения, и что ни одну политику, которая сработала в одной стране, нельзя перенести в другую страну без соответствующей корректировки, все же можно извлечь какие-то общие идеи из опыта других стран. В данной главе содержится краткий обзор концептуальных вопросов импортозамещения с обсуждением его сильных и слабых сторон.

2. Краткий исторический обзор

В нынешней дискуссии о промышленной политике и, особенно, в выступлениях тех, кто утверждает превосходство так называемых «свободных рынков» над любой формой протекционизма, часто не обращают внимания – или намеренно игнорируют тот факт, что импортозамещение – это политика вмешательства государства в экономику, к которой прибегали многие страны в начале своей индустриализации, даже если эта политика носила иное название.

Ключевой вопрос, и тогда, и сейчас – как можно обеспечить подъем национальной промышленности, когда другие страны уже имеют развитые отрасли экономики, обеспечивающие собственные рынки продукцией такого качества и ценового уровня, которые пока не под силу национальным производителям? Если говорить коротко, вопрос в том, как можно устранить конкурентное отставание внутренних производителей?

Исследование импортозамещения связано с работами немецкого экономиста Фридриха Листа. В первой половине XIX века, т. е. на заре немецкой индустриализации, Лист постоянно подчеркивал необходимость проведения двух реформ для укрепления экономики Германии:

- (1) внутренние немецкие тарифы должны были быть ликвидированы с целью расширения внутреннего рынка, снабжение которого товарами обеспечивалось бы путем расширения железнодорожной сети;
- (2) по поводу внешней торговли он призывал к обратному: должна была быть возведена тарифная стена, чтобы держать иностранные товары на расстоянии, поскольку в противном случае роль немецкой экономики свелась бы к тому, чтобы «таскать воду и рубить дрова для Британии».

Фридриха Листа и Александра Гамильтона, с чьими работами Лист познакомился во время своего пребывания в США, можно назвать первыми экономистами в области теории развития, которые были не согласны с Адамом Смитом и его идеями относительно эффективности «экономики свободного рынка» и которые уже в первой половине девятнадцатого века поднимали многие вопросы, обсуждаемые сегодня в контексте догоняющей индустриализации. Оба экономиста были убеждены в том, что США и Германия смогут развить свою экономику, лишь используя защитные меры для противодействия промышленному превосходству Великобритании.

Эта идея снова вышла на первый план в Латинской Америке, на этот раз под названием «импортозамещения». Эту идею развивали, по большей части, экономисты Ханс Зингер и Рауль Пребиш¹. Согласно гипотезе Пребиша-Зингера, цены на сырьевые товары имеют тенденцию снижаться по сравнению с ценами на промышленные товары. Это необходимым образом приводит к отрицательному торговому салдо у экспортеров сырья. Поскольку Латинская Америка в основном экспортирует сырьевые товары, этот регион находится в менее выгодном положении в области международной торговли.

Когда началась деколонизация в Африке, многие страны выбрали в качестве модели развития Латинскую Америку. Подход африканских стран к развитию и защите нарождающейся промышленности нашел поддержку со стороны Всемирного банка и ЮНКТАД. Это говорит о том, что в 1960-е и 1970-е годы международные доноры и их экономи-

¹ Рауль Пребиш – глава Экономической комиссии для Латинской Америки (CEPAL), был одним из главных стратегов развития обрабатывающей промышленности в Латинской Америке.

сты принимали импортозамещение в качестве работающей стратегии преодоления экономического отставания.

После 1980 года импортозамещение в качестве промышленной политики стало подвергаться критике и во многих дискуссиях по экономической политике было вытеснено неолиберальными парадигмами развития. Международный валютный фонд (МВФ) особенно стремился похоронить импортозамещение, распространяя идеологию «свободного рынка». Первоначально ограничивавший свою деятельность вмешательством в кризисы, связанные с нарушением платежных балансов в промышленно развитых странах, МВФ во время серьезного долгового кризиса, связанного, в основном, с высокими ценами на нефть в 1978–1980 годах (цена барреля поднялась с 17 до 44 долларов США), превратился в нового арбитра в вопросах направленности экономической политики. Начиная с 1981 года, когда МВФ навязал Мексике свою первую программу «структурной корректировки» в качестве так называемого «пакета помощи», Фонд начал с энтузиазмом проводить политику разворота стратегий развития в странах Африки и Латинской Америки².

В других регионах кризис внешнего долга, равно как и влияние МВФ, был менее болезнетворным. Из стран Африки и Латинской Америки повышенный интерес к индустриализации сместился в Восточную Азию, где многие страны проводили политику импортозамещения.

С созданием в 1994 году Всемирной торговой организации (ВТО) в дискуссиях в области экономической политики большее внимание стало уделяться развитию мировой торговли. Предполагалось, что снижение торговых барьеров и облегчение доступа к рынкам усилит экспортный потенциал стран – членов ВТО. Вместо ограничения импорта определяющим фактором экономического развития должна была стать диверсификация экспорта.

С началом Дохийского раунда переговоров ВТО вступила в кризис, и, видимо, ее институциональных возможностей оказалось недостаточно, чтобы завершить новый раунд снижения торговых барьеров. Слишком многие из ее членов призывают признать необходимость национальных инструментов защиты рынка и права на их сохранение, поскольку политика «свободного рынка» не привела к развитию их экономики.

Мировой экономический кризис 2008–2009 годов укрепил позиции тех, кто выступает за усиление государственного вмешательства

² Причина, по которой импортозамещение было осуждено неолиберальными критиками, хорошо описана в книге «Отбрасывая лестницу» корейского экономиста Ха Джун Чанга, в настоящее время профессора экономики Кембриджского университета.

в экономику и возврат к активной промышленной политике. С подзрением наблюдая за ростом быстроразвивающихся стран с формирующейся рыночной экономикой, ЕС вновь открыл для себя значимость промышленного производства как фактора развития, начав говорить о «европейском промышленном ренессансе». Европейская комиссия (ЕК) стремится быть во главе этого процесса, и в 2010 году ЕК выступила с новой инициативой по увеличению в странах – членах ЕС доли обрабатывающей промышленности до 20 % валовой добавленной стоимости к 2020 году (Европейская комиссия, 2014 г.). Нельзя сказать, что хоть одно из этих новых направлений политики носит характер импортозамещения. Но они интервенционны, включают в себя предоставление субсидий и направлены на усиление позиций национальной и европейской промышленности в борьбе с конкурентами в других частях мира.

3. Оценка импортозамещения: слабости и достижения

В целом можно заключить, что никогда – до создания ВТО – ни одна страна не пыталась развивать свой обрабатывающий сектор без того, чтобы применять те или иные меры защиты для своей нарождающейся промышленности перед открытием ее для конкурентов. Ни одна отрасль промышленности не была в состоянии выжить в открытой конкуренции на внутреннем или международных рынках, не имея до того возможности обрести зрелость в защищенной среде. Для того чтобы компенсировать различия в уровнях производительности труда, всегда использовались таможенные пошлины и иные защитные меры, и многие страны вводили полный запрет на импорт, когда это отвечало интересам их собственной промышленности.

Однако импортозамещение не всегда было успешным и не всегда приводило к результатам, на которые рассчитывали политики. Исторический опыт позволяет нам выявить ключевые вопросы и рассмотреть их с точки зрения национального развития.

• *Платежный баланс, импортозамещение и внешний долг*

На первый взгляд, импортозамещение – это стратегия, направленная на уменьшение потребности в зарабатывании иностранной валюты. Однако в конечном итоге, на вопрос о его содержании можно ответить лишь в зависимости от конкретного этапа, на котором оно реализуется. Импортозамещение редко означает, что все части товара производятся одновременно внутри страны. Как правило, замещение импорта начинается с конечной фазы изготовления товара. Соответственно, увеличивается спрос на импорт комплектующих,

оборудования и сырья. Экономится ли на этом начальном этапе валюты, зависит от конкретного случая, хотя в целом это маловероятно. Если одновременно происходит замещение импорта многих товаров, объем импорта, а значит, и зависимость экономики от иностранной валюты могут возрасти.

С точки зрения отдельного товара или отдельной отрасли снижение потребности в иностранной валюте произойдет лишь после того, как импортозамещению подвергнутся многие части длительного производственного цикла; с точки зрения всей национальной экономики последовательность импортозамещения имеет значение. Переход к новым товарным линейкам и секторам до того, как этот процесс успешно завершится в других товарных группах и отраслях и они начнут экспортировать, может привести к значительному расходованию валютных средств. В течение довольно долгого периода импортозамещение зависит от способности других секторов экономики зарабатывать валюту. Такой период отсутствия притока валюты может быть весьма длительным.

Именно с этой проблемой столкнулись страны Латинской Америки. Многие из них за долгие годы добились больших успехов в импортозамещении, что легко подтвердить, взглянув на темпы их экономического роста. Все это, тем не менее, довольно резко прекратилось под внешним воздействием со стороны МВФ, а не в связи с желанием народа проводить иную экономическую политику. Вмешательство МВФ оказалось «успешным», поскольку слишком много производств в этих странах подверглись импортозамещению. Когда цены на нефть резко пошли вверх, у правительств этих стран не было значительного пространства для маневра, и они вынуждены были искать убежища в наращивании внешнего долга или закрывать заводы.

В Восточной Азии многие страны также успешно провели импортозамещение. Однако их подход отличался от латиноамериканского. Здесь страны, начавшие индустриализацию, сначала построили промышленные мощности в секторах, где, по их мнению, у них имелось преимущество размещения производства, затем быстро сделали новые промышленные отрасли конкурентоспособными и так же быстро свернули протекционистские меры, перейдя к стимулированию экспорта. В то время как в Латинской Америке импортозамещение проводилось по всем отраслям, в Восточной Азии оно затрагивало конкретные товары в отдельных секторах. Все без исключения страны с переходной экономикой Восточной Азии начали импортозамещение с производства одежды и текстильной отрасли, где технологические требования были относительно скромными. Они обратили внимание на индустриализацию отраслей с более длинными и сложными цепочками поставок только после того, как стали конкурентоспособны в

технологически менее интенсивных секторах и смогли выйти на экспортные рынки. Этот подход был повторен в автомобильной промышленности. У Японии и Южной Кореи ушло десятилетие на создание в условиях протекционизма национального автопрома, прежде чем они открылись внешним рынкам.

Определенная очередность в проведении импортозамещения по секторам и стремление к скорейшему началу экспорта (Восточная Азия) вместо одновременного проведения импортозамещения в большинстве отраслей экономики (Латинская Америка) – в этом ключевая разница между двумя регионами.

• *Внутренние рынки для иностранных или отечественных компаний?*

Политика импортозамещения в российском автопроме – пример открытия внутреннего рынка для иностранных компаний. Прямым иностранным инвесторам было позволено вытеснить российские компании, по отношению к которым в данном случае не было принято никаких защитных мер.

С исторической и стратегической точки зрения большинство программ импортозамещения были направлены на развитие собственных предприятий. Если транснациональным компаниям разрешалось приходить в страну, заключались специальные соглашения, которые обязывали ТНК оказывать поддержку местным компаниям – посредством совместных предприятий, субподрядных договоров, требований о передаче технологий, квот для руководящих позиций и определенных групп работников, и иных мер.

Жесткость и характер требований, налагаемых на иностранные компании, зависит от размера рынка соответствующей страны, который определяет возможности государственной политики и готовность иностранных компаний соглашаться с требованиями относительно развития местных конкурентов. У Китая и Индии, соответственно, намного больше возможностей требовать передачи технологий своим компаниям, нежели у стран с меньшим размером экономики. У последних может не быть, практически, иных вариантов, кроме как делать упор на экспорт – сырья или дешевой рабочей силы – или на оказание услуг для туристов. Только в странах с большим населением, имеющих (потенциально) емкие внутренние рынки, есть возможность использовать эффект масштаба, а у их государственной политики – возможность торговаться с желающими получить доступ на их рынок. Крупные страны, которые не используют максимально возможности этого торга, упускают экономическую выгоду, а небольшим странам вряд ли стоит рассматривать такой вариант политики всерьез.

Россия в этом отношении находится где-то в середине. Если использовать численность населения в качестве показателя размера экономики, Россия далека от стран с большим числом потребителей, таких как Китай и Индия. У ее государственной политики лишь средние возможности налагать жесткие требования на иностранные корпорации по развитию российской экономики, а в условиях нынешнего кризиса эти возможности еще более ограничены.

Политику импортозамещения России сегодня приходится проводить в трудной ситуации – в условиях кризиса спроса, включающего кризис валютных доходов, и в условиях действующих санкций. Оба фактора снижают интерес иностранных инвесторов к размещению производства в России. Импортозамещение зависит, в основном, от российских компаний.

Государство имеет возможность воздействовать на национальные компании, поскольку многие из них все еще в государственной собственности либо зависят от государственных закупок. Есть и возможность, и соблазн просто издавать административные поручения относительно скорости и направленности импортозамещения, не только в адрес конкретных секторов, но и конкретных предприятий. Таким образом, импортозамещение рискует стать политикой, использующей антирыночные инструменты, включая централизованно спускаемые планы, в некотором отношении напоминающие Госплан.

• *Импортозамещение и Всемирная торговая организация (ВТО)*

Россия в течение 18 лет мучительно определялась с вопросом, вступать ли или не вступать ей в ВТО. Она вступила в ВТО в 2012 году.

ВТО в целом выступает против импортозамещения, и одной из ее целей является ограничение тарифной политики. Вопрос, в какой степени можно и впредь использовать торговые ограничения для целей государственной политики развития, в особенности промышленной политики, стал камнем преткновения для Дохийского раунда. После тяжелых переговоров Россия добилась заключения с ВТО специального протокола в отношении своего автопрома, разрешающего сохранение повышенных ставок таможенных пошлин до 2018 года. После этого защитные тарифы подлежат существенному снижению.

В случае уменьшения возможности вмешательства со стороны государства посредством защитных тарифов остаются два ключевых инструмента поддержки импортозамещения: (1) госзакупки (поддержка объема продаж) и (2) политика обменных курсов (защита от конкуренции со стороны импорта с помощью низкого курса валюты). Россия сохранила свободу маневра, отказавшись подписывать с ВТО

протокол относительно госзакупок. Таким образом, она может продолжать оказывать адресную поддержку компаниям, проводящим импортозамещение.

Низкий курс валюты оказывает на бизнес-сектор такое же воздействие, что и высокие защитные тарифы. В 2000–2014 гг. Россия постоянно укрепляла свою валюту в реальном выражении (с перерывом в 2008/2009 гг.), не нейтрализуя сопутствующие отрицательные последствия для конкурентоспособности своих компаний – за исключением автопрома – с помощью защитных тарифов. Обвал рубля во второй половине 2014 года создал возможности для политики реиндустриализации, связанной с регулированием обменных курсов. Такой промышленной политике всегда вредит возобновление центральным банком (как он это сделал с января по май 2015 года) повышения курса рубля.

• *Импортозамещение или поддержка экспорта?*

Импортозамещение не является антиэкспортной или даже изоляционистской стратегией. Хотя это политика, направленная на внутренние дела и имеющая целью усиление динамики развития внутреннего рынка, от экспорта можно абстрагироваться только до тех пор, пока не достигнута конкурентоспособность. Однако импортозамещение не обязательно должно проводиться поочередно со стимулированием экспорта; оба эти процесса можно проводить параллельно. В качестве примеров можно привести автомобильную промышленность Мексики и Индии, где компании, осуществляющие прямые иностранные инвестиции, получили доступ к местным рынкам при условии высокой степени локализации производства и налаживания экспорта определенной доли произведенных автомашин. Россия была ослеплена уверенностью в том, что цена на нефть сохранится на высоком уровне и что внутренний рынок будет обязательно расти. В новых экономических условиях к упавшему внутреннему спросу необходимо добавить экспортные продажи. Россия могла бы сейчас принять на вооружение политику продвижения экспорта, не снимая требований по локализации автопроизводства.

• *Конкурентные рынки или монополии?*

Промышленную политику может реализовываться в конкурентной или монополистической экономике. В российской автомобильной промышленности власти использовали политику импортозамещения для разрушения монополии АвтоВАЗа и создания рыночной конкуренции с помощью прямых иностранных инвестиций.

Воздействие импортозамещения на рыночные условия сильно зависит от характера спроса. Если основной спрос идет не со стороны домохозяйств, а со стороны государства, импортозамещение вполне может привести к монополии поставщика. Это может произойти, например, в фармацевтическом секторе, в случае, если некоторые лекарства выписываются, в основном, через государственные лечебные учреждения и поставляются государственным органом. Крупный иностранный инвестор может захотеть участвовать в производстве внутри страны, но учитывая риск, связанный с наличием лишь одного потребителя, может потребовать долгосрочных гарантий закупок. При возникновении такой ситуации государство вынуждено брать на себя роль контролера и постоянно оказывать давление на занимающие монопольное положение компании, которым оно только что предоставило долгосрочные гарантии закупок. Если государство не захочет или не сможет этого сделать, это может привести к стагнации производительности в данной отрасли (и развитию коррупции).

Государство, как правило, не способно долго заменять собой экономическую конкуренцию. Если внутренние рынки слишком малы для создания конкурентной среды, тем, кто отвечает за промышленную политику, следует как можно скорее направлять компании, осуществляющие импортозамещение, на экспортные рынки. Компании, занимающие монопольное положение на внутреннем рынке, необходимо вынуждать вступать в конкурентную борьбу на экспортных рынках.

• *Импортозамещение и глобализация цепочек поставок*

В настоящее время очень много говорят о цепочках поставок. Многие считают, что сейчас действует новая форма международного разделения труда, которая может ограничивать набор вариантов государственной промышленной политики или даже сводить ее действие на нет. С этой точки зрения цепочки поставок представляют собой перемещение власти от государств к международным корпорациям.

В действительности в последние десятилетия происходит углубление международной торговли, ее предметом вместо готовых товаров все чаще становятся промежуточная продукция и комплектующие. Сегодня практически каждая страна импортирует компоненты товаров, дорабатывает их и реэкспортирует еще не законченную продукцию в другую страну для следующих этапов производства. Перед тем как товар достигнет конечного потребителя, он часто проходит несколько этапов создания стоимости в разных странах. Это – основная причина того, что в последние десятилетия международная торговля росла намного быстрее, чем мировое производство товаров. В результате почти не осталось стран с полными цепочками поставок.

подавляющее большинство товаров производится на основе разделения труда, которое пересекает границы разных стран. Это разделение труда достигло таких масштабов, что привело к значительному снижению защитных барьеров и затрат на связь и транспорт. Сегодня маловероятно, что одна страна могла бы организовать все стадии производственного цикла либо цепочки поставок лучше остального мира, который извлекает пользу из такого способа организации производства.

Страна, которая, тем не менее, будет стремиться иметь полные цепочки поставок, скорее всего, отстанет от международного уровня производительности труда. Экономическая политика, направленная на создание полных цепочек поставок, независимо от критериев производительности, имеет целью, видимо, достижение не конкурентоспособности, а скорее самодостаточности или автаркии – политической, а не экономической категории. Автаркия консервирует отсталость.

Несмотря на эту общую логику, политика, которая стремится обеспечить локализацию производственных процессов, в рамках которых пока не достигнута конкурентоспособность, тем не менее, может иметь смысл и быть реализуема с точки зрения политики развития. Для компенсации неэффективных производственных затрат необходимо предоставлять субсидии, но они должны носить временный характер. Следует иметь четкий график для отслеживания прогресса и принятия решений относительно дополнительных «инструментов давления». Конечно, легче всего сосредотачиваться на производственных сегментах с наименьшим отставанием от международного уровня производительности труда и наименьшими затратами на его преодоление.

4. Заключение

Классическая политика импортозамещения создавалась относительно внутреннего производства для внутреннего рынка. Цель государственного вмешательства – соединить вместе производство и потребление.

При изучении цепочек поставок спрос рассматривается отдельно от процессов производства, и внимание направляется на международные корпорации, которые перемещают первичную и промежуточную продукцию из страны в страну в поисках возможностей наладить наиболее продуктивные (или экономически эффективные) этапы производства. Это происходит до тех пор, пока продукция – и это, как считается, уже не находится под политическим контролем – не найдет своего потребителя в какой-либо стране. Эта концепция исчезающей зоны политического регулирования может быть полезной для эконо-

мики небольших стран, которые интегрированы в глобальную экономику лишь в связи с такими преимуществами расположения производства, как наличие ресурсов или низкий уровень зарплат. Однако у крупных экономик, которые могут обменивать спрос на доступ к рынку, все еще есть большие возможности для проведения политики локализации производства.

Таким образом, теория цепочек поставок в конечном итоге лишь старая песня на новый лад. Национальным интересам никогда не отвечал отказ от политического контроля над производственными процессами внутри страны, и никогда интересам экономики не служило отсутствие стремления к достижению конкурентоспособности.

То же самое относится и к импортозамещению, как и к любому политическому вмешательству в международную цепочку поставок: всем, кто верит в выход из экономической конкуренции с другими странами, следует помнить, что если производительность внутри страны будет расти медленнее, чем за рубежом, придется постоянно усиливать защиту от конкуренции. И внутреннее производство будет становиться все более дорогостоящим.

Импортозамещение – хорошая политика, если не только расширяются производственные мощности, но и на раннем этапе достигается конкурентоспособность. Российское государство доказало на примере автопрома, что оно не в состоянии модернизировать крупные государственные предприятия (например, АвтоВАЗ). Если это также относится к другим секторам и к другим крупным госпредприятиям, импортозамещение надо проводить по преимуществу там, где можно легко создать конкурентную среду. Достижение конкурентоспособности на внутреннем рынке, безусловно, необходимо.

(Временная) защита от более дешевого импорта затрудняется при ограничениях на использование таможенных инструментов. Можно продолжать использовать госзакупки и прямые субсидии, но объектами и тех и других все чаще становятся не сектора, а конкретные компании. Коррупция может сдерживать повышение производительности. Самым важным инструментом остается политика обменных курсов. Этот вопрос находится в ведении центрального банка. Если задачей центрального банка является лишь обеспечение денежной стабильности, как в случае России, и он проводит политику укрепления национальной валюты, как он это делал между 2000 и 2014 годами и короткое время в 2015 году, он может помочь в борьбе с инфляцией. Однако с точки зрения промышленной политики повышение курса национальной валюты противодействует локализации производственных мощностей и разрушает надежду на способность проводить политику импортозамещения в условиях экономического кризиса.

РОССИЙСКИЕ БЫСТРОРАСТУЩИЕ КОМПАНИИ: СЦЕНАРИИ КРИЗИСА И РОСТА¹

Ю. А. Полунин, А. Ю. Юданов

Введение

В 2012–2015 гг. российская экономика впервые в своей истории испытывает долговременную стагнацию. Это не острый кризис, как было в 1998 и 2008 годах, а именно стагнация, принимающая то форму вялого роста, то не панического, но ощутимого падения. Завышенный вплоть до 2014 г. курс рубля и сохраняющиеся до настоящего времени запретительно высокие ставки кредита совпали со слабой международной конъюнктурой на основных экспортных рынках. К этому добавились экономические санкции и контрсанкции. В итоге упали внутренний спрос и инвестиции. Таким образом, внешние условия для динамичного ведения бизнеса резко ухудшились. Именно этот набор негативных факторов стал испытанием для российских средних компаний и их особенно важной разновидности – быстро растущих фирм среднего бизнеса («фирм-газелей»).

1. Быстрорастущие компании и их популяция в России

1.1. Газели

Понятие «быстрорастущая фирма» или «газель» (high-growth firm, fast growing firm, gazelle) было введено в 80–90-е годы XX в. Дэвидом Берчем (Birch, 1987; Birch and Medoff, 1994). Суть реализованного им первопроходческого подхода состояла в отслеживании индивидуальных траекторий роста фирм вместо практиковавшегося ранее анализа агрегированной статистики по группам компаний определенного размера. Исследования Д. Берча, основанные на обработке больших баз данных (десятки и сотни тысяч компаний), во многом заложили основы современных подходов к популяционной динамике фирм.

¹ Работа частично выполнена при поддержке РФФИ (проект 15-01-07944).

В частности, была выявлена резкая неравномерность распределения национальной популяции компаний по темпам роста. Оказалось, что большинство действующих в экономике крупных компаний («слоны» в терминологии Д. Берча), равно как и подавляющая часть мелких фирм («мыши»), растет крайне медленно и вносит весьма скромный вклад в увеличение занятости и в рост ВВП. Одновременно была обнаружена небольшая группа фирм, которая отличается высокой динамичностью и одновременно устойчивостью роста. Д. Берч присвоил быстрорастущим компаниям ставшее позднее общеупотребительным название «газелей», подчеркнув этим термином их сходство с животным, которое не только развивает высокую скорость, но, и способно ее поддерживать на стайерских дистанциях.

Большинство газелей относится к малому и среднему бизнесу, на чем делал акцент и сам Д. Берч. В связи с этим в дальнейшем значительная часть литературы о быстрорастущих фирмах стала развиваться в рамках изучения малых и средних предприятий (быстрорастущие МСП – HGSMЕ), хотя такое ограничение не лучшим образом соответствует природе феномена. Начиная обычно как малые фирмы, газели быстро превращаются в средние, а некоторые из них и в крупные предприятия, не снижая при этом скорости развития. Не размер, но устойчиво быстрый рост является конституирующим признаком газелей.

Динамичность газелей предопределяет их значительный вклад в развитие национальной экономики. По поразившим научные и политические круги первоначальным оценкам Д. Берча (Birch and Medoff, 1994), газели, составляя всего 4 % от общего числа фирм, создали примерно 70 % (!) новых рабочих мест, появившихся в США в 1988–1992 гг. Не удивительно, что к фирмам, играющим столь большую роль в развитии экономики, возник всеобщий интерес. Исследование газелей приобрело интернациональный характер.

Первоначально основной фокус дискуссии был сосредоточен на доказательстве или опровержении самого существования феномена быстрорастущих компаний и оценке величины их вклада в национальный экономический рост. Возражения против концепции Берча носили как фактологический (в частности, была оспорена надежность использованной им базы данных – картотеки кредитоспособности компаний Dun's Market Identifiers – DMI), так и методологический (например, корректность учета создания, роста и ликвидации фирм) характер. Эта критика осталась не только в истории (см., например, Davis et al., 1996), но периодически возобновляется и в настоящее время (Neumark et al., 2011; Haltiwanger et al., 2013).

Несмотря на возражения, выводы Д. Берча в большинстве случаев получили подтверждение (Kirchhoff, 1994; Delmar, Davidsson and Gartner, 2003; Europe INNOVA, 2011). В итоге на качественном

уровне гипотеза Д. Берча нашла однозначное признание, а он сам в 1996 г. получил престижную шведскую премию НУТЕК (NUTEK Award – в 2009 г. премия была переименована во Всемирную премию за исследования в области предпринимательства), которую принято сравнивать с нобелевской премией для исследователей предпринимательства. Согласно одному из наиболее цитируемых обзоров литературы, посвященной газелям: «В сравнении с не демонстрирующими скоростного роста компаниями, немногочисленные быстрорастущие фирмы генерируют непропорционально большую часть совокупного чистого прироста занятости. Это – однозначный вывод (a clear-cut result). Все исследования свидетельствуют, что газели создают большую часть прироста занятости, или весь этот прирост, или даже больше, чем весь прирост (в случае, когда суммарная занятость всех фирм не-газелей сокращается)» (Henrekson, Johansson, 2009. P. 14). А в наиболее свежем обзоре (Coad et al., 2014. P. 92) лаконично говорится: «немногочисленные быстрорастущие компании играют решающую роль в создании рабочих мест».

В количественном отношении влияние газелей на экономику оценивается современными исследованиями достаточно широким диапазоном значений, не оставляющим, однако, ни малейших сомнений в большой, порой даже решающей значимости феномена. Так, в материалах исследовательской группы ЕС (2008 г.) говорится: «Наиболее цитируемые исследования демонстрируют, что в каждой новой когорте фирм от 3 % до 10 % компаний дают 50–80 % общего экономического воздействия (aggregate economic impact), производимого данной когортой за время ее существования» (Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel, 2008. P. 6).

Подавляющее большинство эмпирических исследований газелей относится к узкой группе из 11 развитых стран (Henrekson, Johansson, 2009). Исследования быстрорастущих фирм за пределами этого круга государств появились лишь в самые последние годы, охватив пока лишь немногие из развивающихся и пост-социалистических стран (в частности, Чехию, Болгарию, Румынию, Тунис, Бразилию, Чили, Мексику, Латвию, Эстонию – Coad et al., 2014; OECD, 2010; OECD, 2015; Олевский, 2015). А представления о роли и специфике деятельности газелей на постсоветском пространстве на настоящий момент просто не сформированы и представлены лишь начальными теоретическими построениями (например, см. Kantarbayeva, 2000).

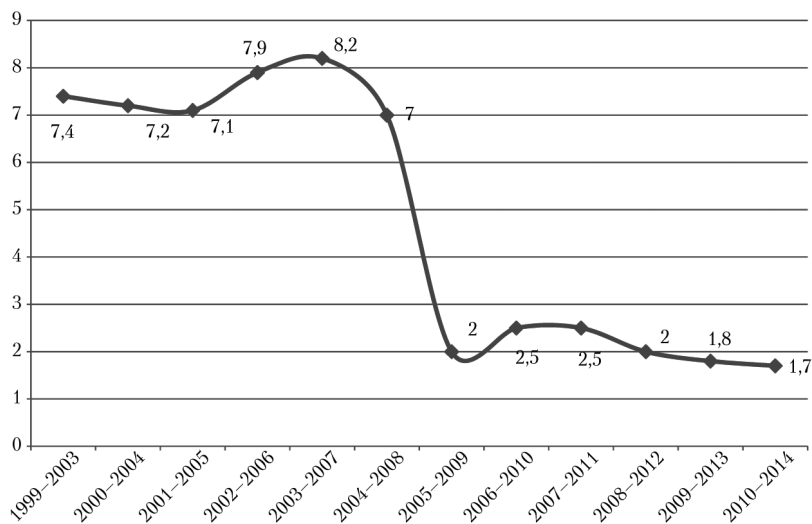
1.2. Газели в России в докризисный период

Применительно к России эмпирические исследования газелей были независимо начаты в 2003 году в Финансовом университете

и чуть позже журналом «Эксперт». С 2006 г. газели изучаются обеими группами совместно (Юданов, 2007; Полунин, Юданов, 2013; 2014). Источником исходной информации служит генеральная совокупность российских компаний, которые в 1999–2013² гг. хотя бы один раз имели выручку свыше 200 млн рублей (база «СПАРК–Интерфакс» – Система профессионального анализа рынков и компаний). За весь период анализу было подвергнуто свыше 170 тыс. фирм, то есть весь средний и крупный, а также «верхушка» малого бизнеса страны. Сведения о каждой фирме включали выручку, основные средства, внеоборотные активы, дебиторскую задолженность, кредиторскую задолженность, расходы на НИОКР (часть лет, не все фирмы), а также прибыль. Систематическая статистика численности занятых по российским фирмам отсутствует.

В рамках исследований было зафиксировано формирование в докризисный период в России необычно мощной популяции фирм-газелей. Как видно на рис. 1, в период 1999–2008 гг. количество газелей устойчиво держалось в диапазоне 7–8 % общей численности среднего и крупного бизнеса страны, что примерно вдвое больше со-

Рисунок 1. Доля газелей среди российских фирм с выручкой свыше 300 млн. руб. (в %)*



* Брутто-оценка всех быстрорастущих компаний, включая дочерние предприятия крупных фирм.

Источник: Расчеты авторов по базе данных СПАРК.

² За 2014 г. в настоящее время получены предварительные данные.

поставимого³ показателя, типичного для развитых стран. Причем особенности российского статистического учета (в частности, отсутствие консолидированных данных по группам компаний) таковы, что ведут к искусственному занижению числа газелей. Поэтому неискаженные цифры были бы еще выше: по нашей оценке, порядка 12 %, т. е. в три раза выше, чем на Западе.

На количественно схожие оценки выводят и подсчеты по другой методике – при использовании принятого Евростатом и ОЭСР «мягкого» критерия выделения быстрорастущих компаний (EUROSTAT – OECD, 2007. Р. 61–62). Это получившее широкое распространение определение быстрорастущих фирм относит к их числу все компании, которые демонстрировали среднегодовой темп роста выше 20 % в течение 3 лет. Рост может быть измерен по увеличению числа занятых или выручки. Отметим, что в данной методике, помимо снижения по сравнению с алгоритмом Д. Берча минимальной длительности периода быстрого роста с 5 до 3 лет, снято еще и одно крайне трудновыполнимое требование. Отсутствует условие обязательного (без замедлений) поддержания быстрого роста в каждый год периода, вместо этого измерению подлежат средние темпы за весь период.

При использовании «мягкого» критерия круг быстрорастущих компаний во всех странах оказывается существенно шире. Так, по состоянию на докризисный 2006 г. расчеты, проводившиеся по этой методике в ряде стран ОЭСР, не выявили ни одной страны с долей быстрорастущих предприятий менее 5 % от общей популяции компаний. А именно, доля таких фирм колебалась в диапазонах 5–10 % в Румынии, Италии, Финляндии, Люксембурге, Канаде; 10–15 % – в Швеции, Дании, Венгрии, Норвегии; 15–23 % – в Эстонии и Болгарии (см. OECD – EUROSTAT, 2009. Р. 29). И все же в докризисной России, по нашим расчетам, аналогичный показатель⁴ был многократно выше: он достигал в 2007 г. запредельных 42,0 %.

По доле динамичных компаний-газелей Россия могла в то время претендовать на одно из первых мест в мире. Очевидно, что известная по международному опыту способность газелей революционизировать среду, за считанные годы преобразая ту отрасль, где они

³ Т. е. доли газелей в популяции фирм, подсчитанной по классической методике Д. Берча. Последняя относит к газелям фирмы, демонстрировавшие в течение каждого из 5 лет подряд темпы роста не ниже 20 %. Применительно к России нами использовалась планка отсечения в 30 %, чтобы компенсировать искажающее влияние инфляции, в долгосрочном аспекте державшейся примерно на уровне 10 %.

⁴ Как и в случае с методикой Берча, при подсчете числа газелей по «мягкому» критерию мы принимали для России не 20 %, а 30 % планку отсечения.

действуют, сыграла заметную роль в модернизации нашей страны. В частности, именно фирмы-газели сформировали в современной России рынки сетевого ритейла, потребительского кредитования, сотовой телефонии, ряд подотраслей пищевой промышленности, строительства и выпуска строительных материалов, птицеводства, свиноводства/мясопереработки, нефтепереработки, нефтесервиса, частной медицины/диагностики, целого спектра ИТ бизнесов – интернет-поисковиков, электронных платежей, электронного документооборота, интернет-рекламы и пр. Чуть ли не все подотрасли, которые за последние десятилетия продемонстрировали значительный прогресс, были местом приложения усилий быстрорастущих компаний. И перемены эти были столь же разительными, сколь и быстрыми.

Хорошим примером преобразования отрасли может служить розничная торговля. Всего лишь 15 лет назад она была представлена в России преимущественно так называемыми мелко-оптовыми рынками – последним, уже начавшим забываться термином, обозначались места скопления лотков, палаток, автофургонов, откуда велась торговля. Ныне – в результате успешной деятельности целой плеяды газелей (особо отметим демонстрационный эффект активности «Пятерочки», «Дикси», «Магнита») – доминирующие позиции на рынке однозначно занял сетевой ритейл. Какими бы недостатками не отличалась российская разновидность последнего, очевидно, что отрасль выросла в высокоразвитую систему самих торговых предприятий (от супер- и гипермаркетов до продовольственных магазинов шаговой доступности и дрогери) и обслуживающих его отраслей, включая логистику, факторинг, производство продукции под частными марками торговых домов (private label), ИТ-сопровождение и пр.

В целом мощная популяция газелей стала одним из моторов подъема страны в «нулевые» годы, который завершил тяжелейшую полосу перехода экономики к рынку, послужил основанием для включения России в состав динамично развивающейся группы стран БРИКС, да и вообще породил надежды на пока не сбывшееся начало «русского экономического чуда». И столь важная роль газелей предсказуема. В рамках существующих представлений о догоняющем развитии феномен широчайшего распространения газелей в России вполне органично объясняются комбинацией:

- (а) типичного для молодых рыночных экономик обилия свободных ниш, пригодных для развития в них быстрорастущего бизнеса (в том числе за счет переноса на российскую почву передового мирового технологического и управленческого опыта);

- (б) высокого образовательного/интеллектуального уровня населения в целом, и в особенности его активной, предпринимательской части, способной превратить соответствующие ниши в реально действующий, успешный бизнес.

Действительно, в теоретическом плане обе эти причины хорошо укладываются в пользующуюся широким признанием модель «дистанции до переднего края» Ф. Эгиона (*distance to frontier* – см. Aghion, Acemoglu, Zilibotti, 2006), именно такими переменными объясняющую основные возможности ускоренного роста молодых, догоняющих экономик. Сошлемся также на эмпирические исследования, выявившие повышенную (хотя и не в такой мере, как в России) численность газелей в восточноевропейских государствах, где распространению быстрорастущих фирм способствовали схожие с нашей страной предпосылки (см. OECD – EUROSTAT, 2009. P. 29; OECD, 2015. P. 72–73).

1.3. Газели в России в период экономической стагнации

Положение газелей резко изменилось в новейший, сложный период развития российской экономики. Во время мирового кризиса доля быстрорастущих компаний упала примерно в четыре раза (в 2009 году до 2 % от общей популяции фирм), а затем, в 2010 и 2011 гг., повысилась лишь незначительно (до 2,5 %). Но, самое главное, в дальнейшем ситуация только ухудшалась. В 2012 г. число газелей вернулось к кризисному уровню в 2 %. В 2013 – некризисном! – году доля газелей обновила дно (1,8 %), причем это произошло вопреки всем ожиданиям. Дело в том, что именно в этот год численность газелей должна была с лагом – из-за особенностей классической методики Д. Берча⁵ – отыграть послекризисное восстановление экономики и, как следствие, возрасти. В действительности произошло прямо противоположное. Очевидно, реальные негативные факторы оказались столь мощны, что полностью перекрыли позитивный статистический эффект. Наконец, по предварительным данным, в 2014 г. доля газелей и вовсе достигла исторического минимума (1,7 %).

⁵ По Берчу, отнесение фирмы к числу газелей требует от компании непрерывного (без временных понижений) сохранения высоких темпов роста. Стоит потенциальной газели хоть раз «оступиться», не показав в каком-то одном году быстрой динамики, и она целых пять лет не сможет претендовать на статус газели. Поэтому однократное падение темпов роста / абсолютное сокращение выпуска в кризисном 2009 году надолго вывело из числа газелей много динамичных компаний. К 2013 г. последствия этого массового срыва динамики должны были исчерпаться.

Сокращение популяции газелей оказалось не кратковременным сбоем, а долговременной тенденцией, причем тенденцией, на первый взгляд, совершенно неожиданной. Действительно, за несколько лет позиции страны в плане ее «дистанции до переднего края» просто не могли претерпеть принципиальных изменений. Фундаментальные позитивные факторы продолжают существовать: в экономике по-прежнему много свободных ниш, а образованное население все также дает человеческий материал, способный этими нишами воспользоваться.

Одновременно представляется, что сокращение популяции газелей полностью не могут объяснить и макроэкономические потрясения как таковые. Ведь хорошо известной особенностью газелей является то, что даже неблагоприятные условия не мешают им существовать в значительном числе. Вот, например, как развивались в период последнего мирового кризиса английские газели: «Несмотря на тяжелейшую за 80 лет рецессию, многие компании по-прежнему демонстрируют быстрый рост. В период 2007–2010 годов число и доля британских компаний, растущих темпом более 20 % в год, оставались в целом такими же, что и в периоды 2002–2005 и 2005–2008 годов» (см. NESTA, 2011. Р. 5). Имеющаяся статистика также не фиксирует сколько-нибудь заметного снижения доли быстрорастущих фирм между 2008 г. и 2012 г. в Канаде, Италии, Дании (все развитые страны, по которым есть сравнимые с российскими данные за оба года по критерию роста выручки, – см. OECD, 2015. Р. 72)⁶.

Другими словами, согласно опыту развитых стран на микроуровне, в качестве успешного бизнеса, работающего на своего конкретного клиента, газели прекрасно умеют выживать в условиях макроэкономических потрясений. Протицируем еще раз британское исследование: «Эти бизнесы [*m. e. газели*] продолжают обеспечивать диспропорционально большую долю роста занятости. Более того, компании, которые демонстрировали быстрый рост до рецессии, с меньшей вероятностью, чем другие фирмы, становятся жертвами неплатежеспособности, когда рецессия наступает. Это показывает, что некие свойства компаний, которые ответственны за быстрый рост, могут также обеспечивать им большую гибкость в трудные времена» (NESTA, 2011. Р. 2). Представляется поэтому, что четырехкратное (!) падение численности русских газелей является не столько циклическим феноменом, сколько косвенным индикатором того, что у большинства

⁶ В тоже время снижение доли быстрорастущих фирм в ряде постсоциалистических стран – Венгрии, Словении, Румынии – та же статистика фиксирует.

из них не нашлось тех самых «свойств, обеспечивающих повышенную гибкость в трудные времена». Напротив, в условиях затяжной стагнации, по-видимому, проявились стратегические слабости.

2. Цикл жизни русских газелей: от сценария роста к отставанию

Помимо колебаний численности российских быстрорастущих фирм, на сочетание у русских газелей выдающихся достоинств и не менее значимых уязвимых мест указывает типичный для них цикл жизни. Чтобы определить сценарий развития газелей, была изучена динамика роста 9 поколений газелей (начиная с Газелей-2003 и заканчивая Газелями-2011, всего 108 агрегированных наблюдений). Отслеживались медианные темпы роста каждого поколения газелей. Причем рассматривались не абсолютные величины, а отклонения от аналогичного показателя всего среднего и крупного бизнеса России за соответствующий год. Из прироста выручки, который демонстрировала типичная (медианная) газель, вычитался медианный темп прироста для всей совокупности фирм. Тем самым выяснялось, быстрее или медленнее росли газели в соответствующем году в сравнении с показателями, типичными для всех компаний страны. Этот прием (использование отклонений) позволяет элиминировать влияние макроэкономической конъюнктуры, т. к. показывает не текущее состояние газелей (абсолютный темп роста), на которое может влиять фаза конъюнктурного цикла, а то, лучше или хуже, чем большинство фирм, они себя чувствуют внутри одной и той же фазы цикла.

Напомним, что каждая газель по определению имеет период быстрого роста (годовой прирост выручки не менее чем на 30 % в течение 5 лет), который удобно рассматривать как маркер при отсчете жизненного цикла. Выяснилось, что в развитии каждого, без исключений (!), поколения быстрорастущих фирм повторяется стандартный сценарий:

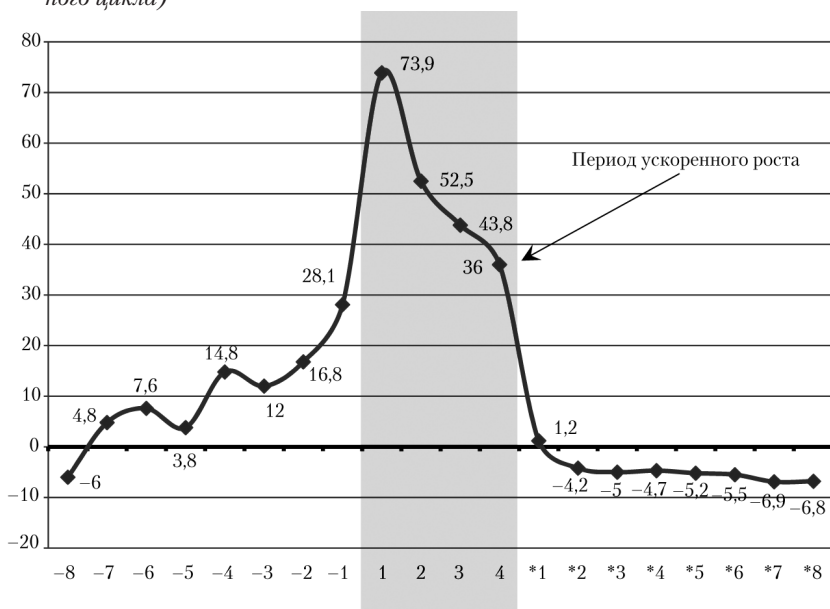
- по мере приближения к периоду быстрого роста «опережение» газелей в сравнении с прочими фирмами растет;
- в период быстрого роста «опережение» максимально, но изменяется по затухающей;
- после окончания периода быстрого роста «опережение» сменяется устойчивым «отставанием».

Поскольку на качественном уровне динамика всех поколений газелей совпадает, представилось корректным составить некоторый

обобщенный или усредненный портрет жизненного цикла российской газели (см. рис. 2). Для этого мы синхронизировали развитие всех поколений газелей относительно периодов их быстрого роста. Годы самого периода быстрого роста нумеровались простыми цифрами (1, 2 и т. д.), предшествовавшие ему – цифрами со знаком минус (-1, -2 ...), следовавшие за ним – цифрами со звездочкой (*1, *2 ...). На график наносилось среднее отклонение по всем поколениям газелей за соответствующий год жизненного цикла.

Прежде всего, поражает фантастический отрыв, который демонстрируют газели в период своего быстрого роста (выделен на графике заливкой). В это время в зависимости от конкретного года они по темпам роста опережают прочие фирмы на 36–74 процентных пунктов. То есть, к примеру, в случае, если «среднестатистическая фирма» показывает 10 %-й прирост, газель, находящаяся в стадии быстрого ро-

Рисунок 2. Агрегированная динамика 9 поколений российских газелей в сравнении с темпами роста среднего бизнеса в целом (по годам жизненного цикла)



* Медианные темпы роста по 9 поколениям газелей (начиная с Газелей-2003 и заканчивая Газелями-2011) за каждый год сравнивались с медианными темпами роста всей популяции среднего бизнеса в том же году. При более высоких темпах роста газелей соответствующая разность интерпретировалась со знаком плюс, при более низких – со знаком минус.

Источник: Расчеты авторов по базе данных СПАРК и базе данных среднего бизнеса Финансового университета – МедиаХолдинга «Эксперт».

ста, за год увеличивает свою выручку на 46–84 %, т. е. в 4,6–8,4 раза быстрее. И такой отрыв наблюдается не однократно, а держится в течение пятилетнего периода.

Скорость роста газелей представляется показательной и с количественной стороны. Очевидно, что длительное поддержание значительно высоких темпов неизбежно предопределяет особую экономику развития этих компаний:

- выпуск продукции, пользующейся практически неограниченным спросом (наращивать производство можно лишь потому, что стремительное увеличение предложения с готовностью принимается рынком);
- непрерывное инвестирование в будущее (нельзя увеличить выпуск на 50–80 % в год, если годом или несколькими раньше не проводилось опережающее создание соответствующих мощностей);
- приоритет стратегического мышления в управленческой сфере (ментальная нацеленность на рост, «наполеоновские планы»);
- постоянная потребность в мощных финансовых вливаниях (на практике – это финансовый голод: в российских условиях недоступности дешевых долгосрочных заимствований он заставляет из года в год реинвестировать всю получаемую прибыль) и многое другое.

Примечателен и другой факт. Рис. 2 показывает, что опережающие темпы роста по сравнению с обычными фирмами газели демонстрируют задолго до того, как приобретают «газелий» статус. Отчетливо видно, в частности, что по скорости развития отрыв газелей от прочих фирм уже за 4 года до начала собственно периода быстрого роста измеряется двузначными цифрами. Причем степень опережения только растет по мере приближения к наиболее быстрой фазе роста (см. годы цикла жизни с -4 до -1). Другими словами, выделение исследователями некой фирмы в качестве газели только фиксирует наиболее интенсивную фазу освоения ею востребованной потребителем рыночной ниши. Успешная же разработка этой ниши длится существенно дольше. Учитывая не только фазу быстрого роста, но и предшествующие ей годы, можно уверенно говорить примерно о десятилетии ускоренного развития газели. Очевидно, что за такое время фирме удается добиться многого.

Приведенные количественные оценки быстроты роста газелей и его длительности делают более понятной упомянутую выше роль этих фирм в качестве фактора перемен макроэкономической значимости. Почему, несмотря на постоянно принимаемые государствен-

ные решения, десятилетиями не меняется широко обсуждаемое плохое состояние дорог в России? И почему столь же непростая задача создания сети станций мобильной связи разрешалась со скоростью лесного пожара (покрытие территории громадной страны завершилось всего за 5–7 лет)? Почему длиннющая очередь желающих оплатить коммунальные платежи в окошко сберкассы десятилетиями казалась неустрашимым злом, а терминалы электронной оплаты, решающие ту же задачу, за считанные годы появились на каждом углу любого города России (всего 3–4 года после начала внедрения)?

Анализ цикла жизни газелей позволяет увязать успех модернизации преобразенных отраслей – будь то случаи мобильной телефонии, электронных платежей или другие – с существованием конкретных фирм, которые могут длительное время ускоренно расширять масштабы своего бизнеса. Действительно, по данным рис. 2 легко подсчитать, что за десятилетие ускоренного роста типичная (медианная) газель увеличивает производство примерно в 18 раз сильнее, чем «среднестатистическая» фирма. Именно наличие активных агентов, коммерчески заинтересованных в решении наболевших проблем, и выстроивших ту самую особую экономику развития, о которой речь шла выше, становится решающим фактором перемен. Любая отрасль революционно преобразуется, как только кому-то удастся найти в ней бизнес-модель, открывающую дорогу к долговременно быстрому («газельеподобному») росту.

Одновременно тот же обобщенный жизненный цикл показывает, что успехи русских газелей имеют и теневую сторону: после окончания периода быстрого роста у них происходит катастрофическое снижение скорости развития (уже в *1 году жизненного цикла степень «опережения» падает с 36,0 процентных пунктов до 1,2). А все дальнейшие годы бывшие газели и вовсе демонстрирует замедленный рост выручки в сравнении со «среднестатистическими» компаниями.

Фирмы, еще недавно отличавшиеся рекордной динамичностью, словно подменяют. Подчеркнем, газели не просто «растворяются» среди прочих фирм, постепенно сравниваясь с ними по темпам роста, а скачкообразно меняют модальность: начинают устойчиво проигрывать в динамике. Действительно, если бы (как можно предположить априори) после исчерпания своей особой динамичности газели становились «как все», то в их дальнейшем развитии более-менее случайным образом сменялись бы годы чуть более быстрого и чуть более медленного развития по сравнению с показателями остальных российских компаний. Однако на рис. 2 видна качественно иная картина: с окончанием периода быстрого роста тотально преобладают отрицательные показатели (от –4 до –7 процентных пунктов отставания для *2–*8 годов жизненного цикла).

И вот что примечательно: странное замедление проявляется не только на агрегированных данных. После окончания периода быстрого роста оно поражает не некоторые поколения газелей, а решительно все, о которых у нас есть информация. Даже Газели-2009, в разгар кризиса показывавшие сильный рост (в 2009 г. медиана выручки этой группы фирм выросла на 61 %, тогда как медианное сокращение выручки средних и крупных фирм страны составило –3 %), уже в 2011 г. росли хуже «среднестатистических» фирм (на –1,9 %). Что могло произойти в этом умеренно благоприятном году с поколением газелей, которое, казалось бы, делом доказало свою закаленность и приспособленность к росту даже в суровых условиях кризиса?

3. Неустойчивость русских газелей

Представляется, что смена времени успехов в развитии газелей четко выраженным «шлейфом замедленного роста» закономерно приводит к гипотезе о неустойчивости динамичного бизнеса в нашей стране⁷. Видимо, среди отечественных газелей слишком велика доля фирм, чьи успехи имеют краткосрочную природу. Процедура отбора в число газелей только компаний, удовлетворяющих жестким критериям Д. Берча, маскирует это обстоятельство. В выборку попадают лишь те компании, которые в течение выбранного периода заведомо росли очень быстро. Поэтому выдающиеся достижения отобранной группы фирм предопределены самим фактом отбора, что, впрочем, ни в коей мере не отменяет их значимости. Но за пределами периода искусственной селекции ситуация меняется. В составе каждого поколения газелей начинает быстро нарастать доля «плохих» компаний, т. е. тех, чья модель роста исчерпала себя, а нередко и завела реализующую ее фирму в тупик.

Проблема не в том, что такие компании есть. Они обязательно должны встречаться среди газелей, поскольку сверхбыстрый рост не может быть вечным. Беда в том, что, по-видимому, неустойчивость газелей в нашей национальной популяции носит систематический характер. И тому имеются подтверждения.

Обратимся к отраслевой структуре русских газелей (табл. 1). Прежде всего отметим, что в главных чертах распределение этих фирм по сферам экономической деятельности соответствует миро-

⁷ Возможно, впрочем, это не чисто российская особенность, а общее свойство газелей пост-социалистических экономик. Во всяком случае, для многих из этих стран также характерны повышенная численность популяции газелей в период подъема и резкое ее сокращение во время кризиса.

вым тенденциям. Действительно, в недавнем, авторитетном обзоре литературы в ранг одного из семи важнейших обобщений (stylized facts), установленных применительно к газетям, возведено то, что «быстрорастущие фирмы не концентрируются в высокотехнологичных отраслях». Там говорится: «Некоторые авторы связывают быстрый рост с повышенным инновационным потенциалом. В то время как это утверждение может быть правильным в смысле предпринимательских [инноваций], оно не представляется верным в технологическом смысле. Не существует доказательств в поддержку положения, что концентрация быстрорастущих компаний более высока в высокотехнологичных отраслях. Если что-либо и наблюдается, то это большая представленность быстрорастущих фирм в сфере услуг, чем в других секторах, таких как обрабатывающая промышленность» (Coad et al., 2014. P. 98).

Описанный эффект отчетливо наблюдается среди российских быстрорастущих компаний. Налицо преобладание торговли (55,4 % выручки газелей в 2013 г.), строительства (13,6 %), добывающей промышленности (12,7 %). Высокотехнологичная группа отраслей «Наука, ИКТ, инжиниринг», правда, в 2013 году выдвинулась на первый план среди газелей обрабатывающей промышленности. Но с удельным весом в 6,7 % она занимает в общей отраслевой структуре российской популяции газелей лишь второстепенную позицию.

Таблица 1. Отраслевая структура российской популяции газелей, 2007–2013 гг. Доля выручки (в %)

	2007	2011	2013
Торговля	37,8	49,4	55,4
Строительство и стройматериалы	4,3	11,3	13,6
Добывающая промышленность	2,7	9,6	12,7
Обрабатывающая промышленность, в том числе:	13,1	14,5	11,0
Машиностроение и металлообработка	5,7	6,9	1,8
Химия, нефтехимия, фармацевтика	2,4	4,1	1,7
Потребительские товары	3,8	2,7	0,8
Наука, ИКТ, инжиниринг	1,2	0,8	6,7
Транспорт и связь	5,4	4,5	2,6
Финансы, недвижимость	31,0	3,2	1,1
Услуги	2,5	2,8	2,4
Прочие	3,2	4,7	1,2
Всего	100	100	100

Источник: Расчеты авторов по базе данных СПАРК и базе данных среднего бизнеса Финансового университета – МедиаХолдинга «Эксперт».

В плане изучения сценариев развития газелей, однако, значительно более информативной, чем отраслевая структура как таковая, представляется ее динамика. Мы имеем в виду бросающуюся в глаза крайнюю нестабильность доли отдельных отраслей. Самый яркий пример – деятельность в сфере финансов и недвижимости. В 2007 г. доля этой отрасли была одной из самых больших и составляла 31,0 %. К 2011 г. она катастрофически упала до 3,2 %, а в 2013 г. и вовсе составила 1,1 % (тридцатикратное снижение за шесть лет – немыслимые перемены для сколько-нибудь устойчивой структуры). Другими словами, финансовая деятельность одно время открывала перспективы динамичного развития чуть ли не для каждого, а потом стала сферой, почти исключавшей быстрый рост.

Особого внимания в этом плане заслуживает также торговля. Доля этой отрасли в общей выручке всех газелей изначально была самой большой (37,8 % в 2007 г.). Но к 2013 г. она еще увеличилась, превысив половину (55,4 %), а к 2014 г. по предварительным данным и вовсе достигла 61,7 %. Примерно две трети всей выручки новейших поколений газелей падает именно на торговлю. То есть ситуация в стране повернулась так, что масштабный динамичный бизнес в стране стало возможным развивать почти исключительно в этой отрасли.

Резкие изменения в направлении повышения доли в выручке газелей испытали также строительство (рост с 4,3 % до 13,6 %) и добывающая промышленность (рост с 2,7 % до 12,7 %). Да и упомянутая выше группа отраслей «Наука, ИКТ, инжиниринг» с доли в 0,8 % в 2011 г. всего за два года доросла до 6,7 %. Несмотря на очевидную позитивность последнего сдвига, сама его резкость вызывает сомнения в устойчивости. Тем более что в противоположном направлении за те же два года изменилась доля машиностроения и металлообработки (падение с 6,9 % до 1,8 %). В сторону резкого снижения доли развивались также производство потребительских товаров, транспорт и связь.

Представляется, что гипертрофированные отраслевые колебания состава популяции русских газелей указывают на их сильную встроенность в конкретные отрасли, а, следовательно, и на зависимость от конъюнктурного состояния последних. Волны роста в незрелой рыночной экономике подхватывают то финансовую, то торговую, то строительную отрасль, а потом бросают их, переключаясь на другие. Русским газелям удается пользоваться попутными волнами, более того, нередко быть их инициаторами. Они успешно развивают общеторговый (как, например, произошло с сетевой торговлей продовольственными товарами), общериелтерский, общестроительный бизнес. Именно поэтому периодически появляются необычайно мощные поколения быстрорастущих компаний в соответствующих отраслях.

Сохранять же динамичный рост при изменении направления волны отечественным газелям, в отличие от их западных аналогов, пока не удастся. Это указывает на то, что индивидуальные конкурентные преимущества конкретных газелей выражены в нашей стране существенно слабее отраслевых конкурентных преимуществ. Риелтерские фирмы растут на фоне подорожания недвижимости, строительные – на массовом возведении олимпийских объектов... и все они прекращают расти вместе со свертыванием соответствующей активности. Итогом же становится неустойчивость развития популяции газелей, ее уязвимость к кризисам, о которой говорилось выше.

Воспользуемся теперь еще одним инструментом анализа. Исследование феномена быстрого роста фирм исключительно на материале газелей имеет то ограничение, что концентрирует внимание исключительно на историях успеха, игнорируя негативный опыт. Между тем существует подход, позволяющий выявить (а затем и сравнить) не только носителей позитивных импульсов роста, чья деятельность способствует ускорению развития экономики, но и их антиподов – компаний, провалы которых замедляют хозяйственный рост. Речь идет о так называемом индексе Берча (Birch Index), который может принимать как положительные, так и отрицательные значения. Одновременно он имеет еще и то преимущество, что он пригоден для измерения величины импульсов⁸ роста, вне зависимости от того, исходят ли они от малых или крупных фирм (Hözl, Friesenbichler, 2010. P. 1018).

Индекс Берча (m) сопоставляет размеры выручки фирмы за анализируемый год ($x_{i,t}$) и за исходный год (в нашем случае – пять лет назад, $x_{i,t-5}$) одновременно двумя способами. А именно, в этом показателе перемножаются абсолютные размеры прироста (в виде разности выручки соответствующих лет) и темпы роста (в виде отношения выручек):

$$m = (x_{i,t} - x_{i,t-5}) \frac{x_{i,t}}{x_{i,t-5}}$$

Очевидно, что разность выручки бывает большей преимущественно у фирм, достигших крупных размеров. Компании с вы-

⁸ Словосочетание «измерение импульсов роста» по отношению к индексу Берча не является простой фигурой речи. Идеологически этот индекс близок к понятию импульса в физике, равному произведению вектора скорости на массу тела. В классической механике импульс нередко используется для измерения величины воздействия на объект. Так, человека одинаково может сбить с ног и сравнительно медленный толчок тяжеловеса сумонста, и попадание 9-граммовой автоматной пули. По той же логике также индекс Берча одновременно учитывает и размеры фирмы, и скорость ее роста/падения (см. ниже).

ручкой в 10 млрд руб. сравнительно нетрудно увеличить ее еще на 500 млн, в то время как маленькой фирме с исходным размером выручки в 10 млн руб. добиться того же крайне трудно. Напротив, темп роста очень маленькой или только что созданной фирмы часто бывает колоссальным – нередко на тысячи процентов за один год. А крупной фирме достичь многократного увеличения выручки значительно сложнее. Таким образом, индекс Берча, одновременно учитывающий и абсолютные размеры прироста и темп роста, создает возможность адекватно оценить силу импульсов роста, исходящих от фирм разных размеров.

Рассмотрим отраслевую структуру компаний, давших в период 2009–2013 гг. наиболее сильные положительные и отрицательные импульсы российской экономике. Для этого из общего числа в 25,4 тыс. крупных и средних российских фирм, предоставивших полную статистику за этот период, мы отобрали 2000 верхних и 2000 нижних фирм по величине индекса Берча (см. табл. 2).

Таблица 2. Укрупненная отраслевая структура 2000 компаний с высшим и 2000 компаний с низшим индексами Берча (2013 г., в % от общего числа компаний)

Отрасль	Высший	Низший
Торговля	41,0	32,9
Строительство и стройматериалы	12,4	17,2
Недвижимость, финансы, страхование	8,7	11,0
Транспорт	6,2	7,9
Добывающая	5,9	2,8
Услуги	5,7	6,2
Машиностроение и металлообработка	5,5	6,0
Химия	3,6	1,4
Потребительские	3,3	6,1
Наука, ИТ, образование и здравоохранение	2,6	3,0
Металлургия	1,2	0,8
Сельское, лесное, рыбное хозяйство	1,1	1,7
Прочие	3,0	3,3

Источник: Расчеты авторов по базе данных СПАРК и базе данных среднего бизнеса Финансового университета – МедиаХолдинга «Эксперт».

Обращает на себя внимание неожиданный факт: отрасли, делегировавшие наибольшее число фирм в оба противоположных списка, практически совпадают. Вопреки стандартному представлению о на-

личии в экономике отраслей-локомотивов и депрессивных отраслей, на уровне фирм мы, напротив, наблюдаем преобладание своего рода кентавров. Наиболее мощные импульсы в противоположных направлениях генерируют фирмы одних и тех же отраслей⁹. Действительно, четыре верхних позиции по численности фирм в обоих списках занимают торговля, строительный комплекс, сфера финансов и недвижимости, транспорт.

Так, самую крупную – с огромным отрывом – группу в списке 2000 фирм с наивысшим индексом Берча составляют торговые фирмы (41,0 %). Одновременно и в списке 2000 компаний с низшими (отрицательными) значениями этого индекса присутствует больше всего (32,9 %) именно торговых фирм. Действительно, мы находим среди фирм с наивысшими индексами Берча практически всю элиту сетевой торговли («Тандер», «Перекресток», «Метро», «Ленту» и пр.), ведущих торговцев автомобилями, ряд специализированных оптовиков (например, фармацевтические «Катрен» и «Протек»). Их быстрый рост, несомненно, давал мощные импульсы для развития всей национальной экономики. Но, одновременно, среди прямых конкурентов названных фирм («Копейка» в продуктовом ритейле, «СИА интернейшенл» в фармацевтическом опте и т. п.) нашлось немало заметных игроков, которые резко свернули свой бизнес и потому попали в список 2000 компаний с низшими индексами Берча.

Пример торговли не единичен. Группа фирм, действующих в сфере строительства и производства стройматериалов, составляет 12,4 % общего числа компаний из списка топ-2000 по индексу Берча, но на нее же приходится 17,2 % фирм, образующих список лоу-2000. Еще две укрупненных отрасли, часто порождавшие как импульсы, так и «антиимпульсы» роста – это финансы и недвижимость, а также транспорт.

Легко понять, почему список 2000 компаний с высшим индексом Берча составили преимущественно торговые, строительные, финансово-риелтерские и транспортные фирмы (в сумме на них приходится более $\frac{2}{3}$ фирм). Названные отрасли представляют собой чуть ли не полный набор сфер деятельности, излюбленных российским бизнесом за высокую маржинальность, низкий входной барьер, быстрый оборот капитала, невысокую капиталоемкость и не слишком сложные технологии. Не случайно знаменитые капитаны отечественного

⁹ Тот же результат были получен и для периода 2008–2012 гг. (Полунин, Юданов, 2014).

бизнеса, кем бы они ни стали в дальнейшем, почти поголовно создавали свои первые предприятия именно в этих секторах. Ведь здесь открывался быстрый и легкий путь к успеху.

Преобладание фирм тех же самых отраслей среди 2000 компаний с низким индексом Берча (в сумме и в этом списке составляющих более $\frac{2}{3}$ от общего числа фирм) делает, однако, отчетливо видимой и оборотную сторону медали. Легкий успех не только легок, но и легко обратим. В силу своей общедоступности он не создает долговременных конкурентных преимуществ и может превратиться в провал.

Как известно, соотношение успеха и защищенности в предпринимательской деятельности еще в 70-е годы XX века описал крупнейший представитель неоавстрийской школы Израэль М. Кирцнер. Он обратил внимание на то, что предпринимательский успех чаще всего базируется на бдительности или восприимчивости к существующим возможностям (alertness), часто на способности первым взять то, что буквально «лежит под ногами». Путь к успеху открывает предпринимательская идея. Однако путь этот, если все сводится только к идее, не создает устойчивого бизнеса, т. к. «предлагаемые им рынку возможности, в принципе, могут быть доступными для всех» (Кирцнер, 2001. С. 25). Ничто не мешает многочисленным конкурентам-подражателям вообще вытеснить первопроходца или как минимум сократить его рыночную долю и понизить прибыльность.

Реальную защиту бизнесу дают активы – чтобы вторгнуться на контролируемый их владельцем рынок, конкурентам надо создать собственные активы, не уступающие по количеству и качеству. А это затруднительно, т. к. многие активы специфичны, «подогнаны» под формат конкретного бизнеса. И уж при всех условиях наращивание активов требует денег и времени. Или, как писал сам Кирцнер: «Тогда как участие на рынке собственников активов всегда в какой-то мере защищено (специфическим характером располагаемых активов), рыночная деятельность предпринимателя никогда никаким образом не защищена» (Кирцнер, 2001. С. 25).

Невыгодность долгосрочных инвестиционных проектов, чье осуществление невозможно без медленно окупающихся вложений в основные активы, отсутствие доступных и недорогих источников долгосрочного внешнего финансирования, многие другие общеизвестные факторы, десятилетиями осложняющие ведение бизнеса в реальном секторе российской экономики, не сделали невозможным создание успешных и динамичных компаний в нашей стране. Но они фактически вытолкнули его в сферу, совсем не защищенную или мало защищенную специфическими активами.

Анализ российского среднего и крупного бизнеса с помощью индекса Берча показывает, что сценарии успеха и провала фирм не про-

сто соседствуют друг с другом, но содержательно взаимообусловлены в отечественной экономике. Чтобы реализоваться в суровом российском климате, успешный, быстрорастущий бизнес предпочтительно должен держаться секторов экономики, не требующих значительных вложений в специфические активы. Но это же самое обстоятельство неизбежно ведет к неустойчивости первоначально преуспевающих фирм.

4. Заключение

Подведем итоги. Изучение быстрорастущих компаний однозначно указывает на их огромное значение для экономики страны. Развивая сценарий успеха, эти фирмы оказались способными радикально преобразовывать целые отрасли, с поразительной скоростью решая застарелые проблемы экономики. Бесспорен и огромный вклад в модернизацию России, который внесла многочисленная популяция газелей, сложившаяся в стране на рубеже веков и сохранявшаяся целое десятилетие вплоть до кризиса 2009 г.

Одновременно широкий набор индикаторов продемонстрировал неустойчивость российских быстрорастущих компаний. Во-первых, их популяция, испытавшая под ударами кризиса четырехкратное сокращение (что само по себе контрастирует с кризисной устойчивостью газелей из развитых стран), уже пять лет упорно держится на низком уровне и даже демонстрирует тенденцию к дальнейшему уменьшению. В сложной макроэкономической обстановке продемонстрировать быстрый рост оказались способны лишь немногие фирмы. Во-вторых, анализ стилизованного цикла жизни русских газелей выявляет стремительное затухание темпов после окончания периода быстрого роста. На поздних стадиях своего развития большинство газелей каждой генерации утрачивает динамичность, систематическим образом демонстрируя отставание от основной массы фирм страны. В-третьих, отраслевая структура популяции газелей испытывает от поколения к поколению экстремально резкие изменения. То динамичный бизнес сосредотачивается в некоей отрасли, то она теряет в этом плане всякое значение. Стабильность сохранения быстрого (или хотя бы умеренно быстрого) роста, которую можно было бы ожидать от фирм, опирающихся на собственные, а не отраслевые конкурентные преимущества, наблюдается лишь у меньшей части газелей. В-четвертых, в один и тот же момент времени наиболее сильные импульсы ускорения и замедления роста экономики создают фирмы, преимущественно принадлежащие к одним и тем же отраслям. Или по-другому: сценарий успеха постоянно идет рука об руку со сценарием провала.

Очевидна значимость газелей в качестве ресурса, который потенциально можно использовать для возвращения российской экономики на траекторию роста. Не менее очевидно выявленное в настоящей работе угнетенное состояние, в котором популяция газелей в нашей стране пребывает в последние годы. Представляется, что в сочетании оба этих обстоятельства являются достаточным основанием для разработки особого направления государственной политики, специально адресованного быстрорастущим компаниям.

Литература

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. М.: Юнити-Дана, 2001.
2. Олевский Г. М. Вклад быстрорастущих предприятий в решение проблем занятости // *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. № 3. С. 18–27.
3. Полуниин Ю., Юданов А. Хрупкая сила среднего бизнеса // *Эксперт*. 2013. № 20. С. 38–59.
4. Полуниин Ю., Юданов А. Средний бизнес и консервативные экономические ценности // *Эксперт*. № 26. С. 13–21.
5. Юданов А. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики // *Вопросы экономики*. 2007. № 2. С. 85–100.
6. Birch, D. L. *Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. N. Y.: Free press, 1987.
7. Birch D., Medoff J. 'Gazelles' // *Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation* / L. C. Solomon and A. R. Levenson (eds.), Westview: Boulder, Co., 1994 P. 159–168.
8. Coad A., Daunfeldt S., Hoelzly W., Johansson D., Nightingale P. High-growth firms: introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*. 2014. Vol. 23. No 1. P. 91–112.
9. Daunfeldt S., Elert N., Johansson D. The Economic Contribution of High-Growth Firms: Do Definitions Matter // *Ratio Working Papers*. 2010. No 151. May 10; Davis S. J., Haltiwanger J., Schuh S. 'Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts' // *Small Business Economics*. 1996. No. 8 (4). P. 297–315.
10. Delmar F., Davidsson P., Gartner W. B. 'Arriving at the High-Growth Firm' // *Journal of Business Venturing*. 2003. No. 18 (2). P. 189–216.
11. Europe INNOVA Gazelles Innovation Panel. Summary and Conclusions from Panel Discussions. Authored by Erkko Autio with helpful contributions from Werner Hözl. 2008. 7 July. URL: <http://www.europe-innova.org/index.page&lg=en&from=child&classificationId=10532&classificationName=Europe%20INNOVA%20Gazelles%20Innovation%20Panel%20-%20Summary%20and%20Conclusions%20from%20Panel%20Discussions&cid=10530&parentClassificationId=5232&parentClassificationName=Latest%20Results&parentContentId>

12. EUROSTAT OECD Manual on Business Demography Statistics, European Communities / OECD. 2007.
13. Haltiwanger J., Jarmin R. S. and Miranda J. Who creates jobs? Small versus Large. Old versus Young // Review of Economics and Statistics, 2013. No. 95 (2). P. 347–361.
14. Henrekson M., Johansson D. ‘Gazelles as Job Creators: a Survey and Interpretation of the Evidence’ // Small Business Economics. 2009. URL: <http://www.springerlink.com/content/c341050r0573835v/>
15. Hölzl W., Friesenbichler K. High-growth firms, innovation and the distance to the frontier // Economics Bulletin. 2010. Vol. 30. No. 2. P. 1016–1024.
16. Kantarbayeva A. The Entrepreneurship: An Institutional-Evolutionary Approach. Almaty: Raritet, (in Russian). 2000.
17. Kirchhoff B. A. Entrepreneurship and Dynamic Capitalism. Westport. Conn: Praeger, 1994.
18. Mitusch K., Schimke A., Gazelles – High-Growth Companies – Final report. Task 4. Horizontal Report 5. Europe INNOVA, 2011.
19. NESTA. Vital growth. The importance of high-growth businesses to the recovery. Research summary. March 2011.
20. Neumark D., Wall B. and Zhang J. Do small businesses create more jobs?: New evidence for the United States from the National Establishment Time Series // Review of Economics and Statistics. 2011. No 93 (1). P. 16–29.
21. OECD. EUROSTAT. Measuring entrepreneurship. A Collection of Indicators, 2009 Edition. OECD–Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme. 2009.
22. OECD. Entrepreneurship at a Glance 2015. OECD Publishing. Paris. 2015.

В ЛОВУШКЕ НЕФОРМАЛЬНОСТИ: МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

А. О. Васильева

1. Введение

После десяти лет либерализации в 1990-е годы, в 2000-е роль государства в российской экономике заметно возросла. Одна сторона этого процесса касалась формального участия государства в экономике страны. Так, проводилась национализация стратегически важных машиностроительных и занимающихся добычей углеводородного сырья предприятий, которые объединялись в крупные государственные корпорации. Продолжительный нефтяной бум обеспечил стабильный экономический рост и повышение уровня жизни, а также дал государству возможность накапливать средства в Фонде национального благосостояния и инвестировать в крупные национальные проекты.

Обратной стороной усиления государства явился откат в политической сфере: в течение 2000-х годов систематически сворачивались гражданские свободы, ограничивалась деятельность независимых политических и общественных институтов, подрывалось верховенство права, усиливалась централизация государственной модели управления и сокращались возможности демократического контроля. Растущая зависимость экономики от нефтяной ренты способствовала повороту страны в сторону авторитарной модели и росту коррупции. Доминировать стало стремление к извлечению ренты.

Эти процессы оказали негативное влияние на деловую среду и защищенность прав собственности. Надо признать, права собственности не были защищены и в 1990-е годы, когда процветали рэкет и «крышевание» бизнеса. Однако в 2000-е годы угроза собственности со сторон криминальных группировок уступила место давлению со стороны государственных структур: многие предприятия страдали

от вымогательства со стороны чиновников, давления через необоснованные иски или даже незаконного захвата активов под прикрытием госструктур – так называемого рейдерства (Gans-Morse, 2012). В соответствии с Индексом экономической свободы, уровень защищенности собственности снизился начиная с 1990-х годов с 50 до 20 пунктов из максимальных 100 (Heritage Foundation, 2016).

В путинской России служащие регулирующих и правоохранительных органов приобрели печальную известность государственных хищников, использующих суды и аппарат принуждения для достижения своих частных целей. Правоохранители могут к примеру угрожать бизнесу уголовным преследованием с целью вымогательства взяток или захвата привлекательных активов (Volkov et al., 2010). Угроза является действенной, поскольку в случае открытия уголовного дела немедленно замораживаются счета, а самому предпринимателю угрожает арест. Запрет на заключение под стражу до суда по подозрению в совершении экономических преступлений и другие попытки «либерализации» Уголовного кодекса в 2010 году существенно не повлияли на правоохранительную практику и не снизили силового давления на бизнес (Yakovlev et al., 2014. P. 178). Даже после частичной амнистии предпринимателей в 2013 году более 13 тыс. еще находятся в заключении. Ежегодно возбуждается около 150 тыс. дел по так называемым экономическим преступлениям, таким как мошенничество или хищение средств. Тем не менее лишь небольшая часть дел (10–15 %) заканчивается приговором, в то время как большинство дел прекращается или не доходит до суда, что говорит о корыстном интересе представителей правоохранительных органов, стремящихся к получению ренты (Volkov et al., 2010)¹.

Незащищенность прав собственности типична для всех российских компаний. Однако составляющие большинство малые и средние предприятия (МСП) оказываются наиболее уязвимыми: их политический вес ниже, и, соответственно, они обладают меньшим количеством ресурсов для защиты своей собственности, нежели крупные предприятия, которые могут использовать свои политические связи или регистрировать активы в офшорах. В то же время именно малые и средние предприятия считаются в любой экономике локомотивом роста и инноваций, что нередко признается и самим российским руководством (Путин, 2015).

¹ Дело может быть передано в суд по завершении следствия. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2013/05/24/dlya_amnistii_slshkomsygo

В данной статье рассматриваются три вопроса, касающиеся состояния малого и среднего бизнеса в российской экономике:

- 1) *Как развивались малые и средние предприятия в ситуации незащищенности прав собственности?*

Проводится статистический анализ роста малого и среднего бизнеса за последние два десятилетия (раздел 2) и анализируются две стратегии поведения этих предприятий в ответ на угрозу правам собственности со стороны госструктур (раздел 3);

- 2) *Почему стратегии малых и средних предприятий зачастую не способствуют увеличению защищенности прав собственности?*

Рассматривается механизм, который усугубляет незащищенность прав собственности и который я обозначаю как «ловушка неформальности», (раздел 3.3);

- 3) *Как способствовать укреплению прав собственности?*

Дается критический анализ проводимой в настоящее время политики по отношению к малому и среднему бизнесу (раздел 4) и предлагаются рекомендации (раздел 5).

Для ответа на эти вопросы я использую данные официальной российской статистики (Росстат) и детальные интервью с 23 предпринимателями и 11 экспертами – руководителями бизнес-ассоциаций, корпоративными юристами, журналистами и исследователями (см. Приложение).

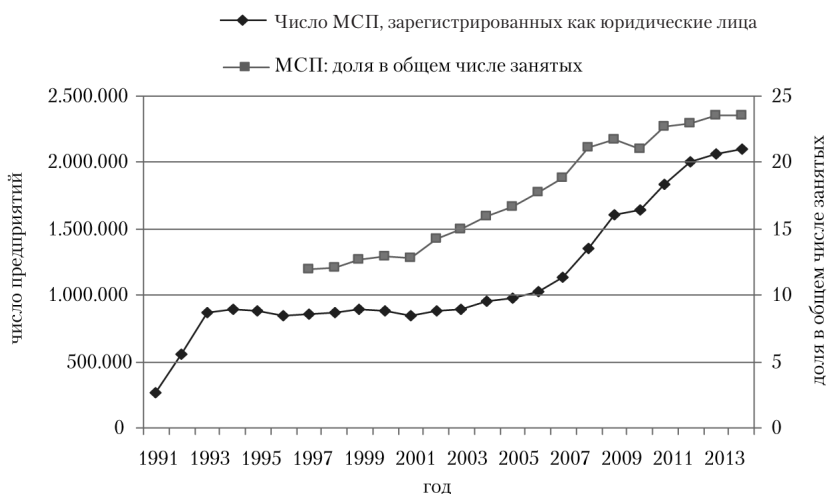
2. Развитие малого и среднего бизнеса в российской экономике

Сектор МСП в российской экономике все еще относительно невелик. Сегодня на него приходится лишь около 23 % ВВП и 25 % общего числа занятых, в отличие от 50–60 % в индустриальных странах. Лишь 2 % населения думают об открытии собственного бизнеса по сравнению с 26 % в странах с сопоставимым уровнем дохода на душу населения (ОЕСД, 2014. Р. 64).

Тем не менее в последние два десятилетия доля МСП в экономике стабильно росла, несмотря на неблагоприятную среду для ведения бизнеса и усилившегося давления со стороны чиновников, заинтересованных в получении ренты. И абсолютное число предприятий, и их доля в общем числе занятых росли быстрыми темпами с 1990-х го-

дов (рис. 1)². Темпы роста были особенно высокими в 2000-е годы – вплоть до экономического кризиса 2008/2009 годов. После 2009 года рост МСП замедлился (доля числа занятых даже снизилась), однако начиная с 2011 года рост возобновился. Тем не менее в 2013 и 2014 годах рост МСП был умеренным в связи со стагнацией экономики, начавшейся в 2013 году, и последовавшей за ней рецессией. Надо отметить, что в 1990-е годы многие малые предприятия работали в тени и, соответственно, не попадали в учет официальной статистики. Однако это, возможно, компенсировалось столь же большим числом зарегистрированных, но не функционировавших предприятий, а также компаний-пустышек, которые не вели активной деятельности, а выступали в качестве механизма для проведения (зачастую незаконных) сделок (Polishchuk, 2001).

Рисунок 1. Число МСП и их доля в общем числе занятых (1991–2014 гг.)



Источник: Росстат, опросы МСП за различные годы.

² К МСП я отношу юридические лица с численностью работников до 100 человек и определенным уровнем выручки в соответствии с определением малого предприятия Росстатом (стандартное международное определение – 50 работников). Хотя до 2008 года Росстат пользовался иным определением (разные пороги числа работников и уровня выручки в зависимости от отрасли экономики), мы исходим из того, что эти данные сопоставимы. Предприятия с 101–250 работниками не включены в анализ, поскольку до 2008 года данные по ним не собирались. В связи с отсутствием сравнимых данных в анализ не включаются и индивидуальные предприниматели. Для точного определения МСП в российской официальной статистике см. Федеральный закон ФЗ-209.

Рост МСП (в особенности в 2001–2008 гг. и затем более медленными темпами в 2011–2014 гг.) можно объяснять разными факторами, поскольку эта тенденция совпала с экономическим бумом 2000-х и в целом рост начался с очень низкого уровня после распада Советского Союза. Примечательно, как показывает график, что МСП росли несмотря на давление со стороны госструктур и, судя по всему, смогли адаптироваться к этому давлению. Возникает вопрос: какие конкретные стратегии применяли МСП?

3. Две деловых стратегии и две стороны государства

Как известно, в России существуют два способа ведения бизнеса: «белый» и «серый» (третий вариант – вести бизнес полностью в тени – с конца 1990-х годов постепенно исчезает). Ведение бизнеса «в белую» предполагает использование формальной деловой стратегии: компания управляется полностью в соответствии с законом, а конфликты с властью разрешаются исключительно официальным способом, к примеру через суд. «Серый» бизнес, напротив, использует неформальную стратегию. Он, как правило, пользуется теневыми схемами, такими как уход от налогов; проблемы с властями обычно разрешаются неформальным способом, с использованием личных связей и взяток.

Несмотря на то что различные виды теневого предпринимательства широко распространены в России (см., например, Ledeneva, 2006), ведение белого бизнеса отнюдь не является чем-то невозможным. Конкретная деловая стратегия является производной следующих трех факторов: во-первых, характеристик предприятия в целом; во-вторых, внешних (институциональных) факторов, и в-третьих, осознанного выбора предпринимателей, отражающего доминирующие в обществе установки. Эти факторы будут детально рассмотрены ниже.

Опрошенные мною 23 предпринимателя включали владельцев промышленных предприятий и компаний сферы услуг, в которых работают по найму до 100 сотрудников. Предприятия расположены в Москве, Санкт-Петербурге и в регионах. Девять предпринимателей утверждали, что их компании были «белыми» (я полагаю, что по крайней мере четыре из них действительно оперировали полностью в соответствии с законом), а одиннадцать респондентов признали, что ведут «серый» бизнес. Остальные три компании, по всей видимости, занимались некоторыми видами неформальной деятельности (см. детальную информацию в Приложении). Учитывая деликатность темы, нет данных, подтверждающих репрезентативность данного распределения для России в целом; тем не менее есть достаточные основания

полагать, что эти результаты отражают частоту встречаемости двух деловых стратегий среди российских МСП.

Дихотомия стратегий компаний (формальной в противоположность неформальной) соотносится, по моему мнению, с определенной амбивалентностью российского государства: с одной стороны, государство представляет собой множество формальных институтов, которые – по крайней мере теоретически – действуют беспристрастно и в интересах общего блага; с другой стороны, государственный аппарат представлен множеством людей – чиновниками. Последние нередко руководствуются в своих действиях соображениями личной выгоды и используют формальные властные ресурсы в качестве рычагов давления для извлечения этой выгоды.

В нижеследующих разделах две базовые деловые стратегии будут сопоставлены с амбивалентностью государства. Главный тезис заключается в том, что в то время как государство может одновременно использовать формальные и неформальные ресурсы, предприятия не могут легко комбинировать или менять стратегии: на практике формальная и неформальная стратегии часто вступают в конфликт. Таким образом, предприятия обычно проигрывают двуликому Янусу-государству и могут попасть в «ловушку неформальности» – порочный круг, который консервирует статус-кво – незащищенность прав собственности.

3.1. Формальная стратегия

Формальная стратегия предполагает строгое следование закону и нахождение в институциональных рамках: например, использование судов для разрешения споров или создание альянсов для защиты прав собственности (Markus, 2012; Gans-Morse, 2012; Yakovlev et al., 2014). Формальная стратегия может быть надежным средством сокращения проблем во взаимоотношениях с государством, но не является гарантией против хищнических действий государственных структур (интервью с Л2³, Markus, 2012. P. 256).

У более крупных МСП обычно больше ресурсов для проведения формальной стратегии. Прибыльные предприятия, например, в фармацевтической отрасли, или предприятия, у которых мало конкурентов, например производители эксклюзивных товаров или популярных брендов, могут «позволить себе» следование закону. Такие компании располагают штатом высококвалифицированных бухгалтеров и юристов, которые разбираются в многочисленных нормах, регулирующих

³ Кодовые обозначения соответствуют конкретным респондентам (см. Приложение).

работу компаний, и хорошо подготовлены для ведения возможных дорогостоящих судебных тяжб (Л1). Сходным образом, более крупным или получившим большую известность предприятиям легче организоваться или мобилизовать общественное мнение для защиты прав собственности. Также МСП испытывают разную административную нагрузку в зависимости от отрасли: предприятия обрабатывающей, строительной или пищевой отраслей, как правило, имеют дело с большим объемом регулирования, проверок или лицензионных требований, чем предприятия в других отраслях. Как следствие, первые обычно больше взаимодействуют с представителями государственного аппарата и, соответственно, чаще оказываются в ситуациях, когда возникает возможность коррупции. Предприятия в сфере услуг (розничная торговля, информационные технологии, консалтинг или издательская деятельность), напротив, как правило, меньше имеют дело с чиновниками и реже оказываются в подобных ситуациях.

И, наконец, у предприятий существует возможность отдавать операции, связанные с коррупцией, на аутсорсинг (см. Polishchuk, 2004; Шестоперов и др., 2008), что технически позволяет им оставаться в поле «белого» бизнеса. Например, таможенную очистку и лицензирование поручают за плату брокерам (Б3, Б9). Схожим образом предприятия, предпочитающие арендовать помещения (распространенная практика в секторе услуг и розничной торговле), а не иметь их в собственности (что более типично для производства), не подвергаются вымогательству со стороны большинства государственных органов, уполномоченных проводить проверки предприятий: обычно с проверяющими имеет дело собственник помещений и включает потенциальные «расходы на взятки» в сумму аренды (Б5, Б7). И, наконец, более крупные предприятия могут себе позволить иметь непрозрачные или подставные дочерние фирмы для проведения коррупционных сделок (Б23).

3.2. Неформальная стратегия

Неформальная стратегия предполагает использование теневых методов (таких как коррупция или уход от налогов) и разрешение споров вне правовых рамок (например, через личные связи или взятки). Обычно неформальная стратегия характерна для меньших по размеру предприятий, а также предприятий в производственной сфере и сфере и общественного питания – у них меньше ресурсов для законного ведения бизнеса и методов защиты прав собственности в институциональных рамках. Кроме того, они вынуждены чаще контактировать с чиновниками.

Предприятия, занимающиеся госзаказами, на практике также с высокой вероятностью вынужденно прибегают к использованию неформальных методов. Например, большинство строительных предприятий, ориентированных на государственные контракты, вынуждают платить откаты. Чтобы иметь «черный нал» для такой коррупционной практики, они вынуждены вести часть своего бизнеса в тени (Б7, Б12).

Неформальная бизнес-стратегия является не только реакцией на несовершенство институтов и давление госструктур; она также может отражать осознанный выбор самих предпринимателей. Поэтому я выделяю три фактора, определяющих неформальное поведение предприятий. Два из них – регуляторная среда и вымогательство со стороны чиновников – соответствуют формальным и неформальным властным ресурсам «амбивалентного» государства. Третий фактор – неформальность как норма – касается действий предпринимателей как самостоятельных субъектов и тех культурных норм, которые глубоко укоренены в российском обществе.

Регуляторная среда

Одним из факторов, способствующих поддержанию неформальных практик, является высокая степень зарегулированности бизнеса. Забюрократизированность предпринимательской деятельности остается серьезным тормозом для российских МСП, несмотря на некоторые улучшения последних лет: опрос 2 000 малых предприятий, проведенный в 2009 году в 20 регионах, показал, что административная нагрузка в виде инспекционных проверок, лицензирования и регистрации в целом мало изменилась с середины 2000-х годов (Бессонова и др., 2010 г.). По данным Министерства экономического развития, с 2003 по 2012 год на одном лишь федеральном уровне было принято 180 тыс. нормативных актов, то есть в среднем 50 в день (Яковлев А., 2015). Это не означает, в противовес мнению многих моих респондентов, что вести бизнес в полном соответствии с законом невозможно. Тем не менее усложненность юридических норм, регулирующих бизнес, и подчас возможность их неоднозначной трактовки в некоторых случаях делают неизбежным нарушение правил. Например, владелец московского киоска жалуется по поводу проводимых государственными органами аукционов на торговые площади, на которых ему не удается приобрести площадь с необходимыми параметрами:

«Создается поле, в котором невозможно сделать все по закону. Например, в аукционе были выставлены 7 кв. м под рыбу. Там даже холодильник невозможно поставить. Или аптека – 10 кв. м.

По санитарным нормам там надо, чтобы была подведена канализация. ...Он [чиновник из Санэпиднадзора] приходит, говорит: “А почему у вас нет воды? Несоответствие. Тебя могут закрыть”» (Б19).

Кроме того, многие небольшие предприятия сталкиваются с трудностями из-за того, что правоприменение осуществляется по усмотрению чиновников. Нередко чиновники строго следуют букве закона, но нарушают его дух. Под угрозой штрафов, правовых санкций или искового давления многие предприниматели вынуждены откупаться, чтобы избежать уголовного преследования. Это касается в особенности тех предпринимателей, которые не имеют достаточно ресурсов для судебных разбирательств или не могут себе позволить «испортить отношения» с властями. Вот как один предприниматель демонстрирует абсурдность широкого толкования уголовного права стремящимися к получению ренты представителями власти:

«Уголовный кодекс несет в себе советский дух запрета предпринимательства... В частности, извлечение прибыли часто толкуется как извлечение корыстного интереса. ...Продал за 100 рублей, а мог продать за 90, а эти 10 значит украл. А где мотив? Кроме того, что мотив каждого предпринимателя – получить прибыль?» (Б10).

Бизнесмены стремятся избежать ситуации, когда им могут быть предъявлены формальные обвинения, и стараются разрешать конфликты неформальными средствами, используя личные связи или выплачивая взятки. Причина подобного выбора заключается в финансовом и репутационном ущербе, который будет нанесен предприятию в случае возбуждения иска: в этом случае компании бывают вынуждены приостановить деловую активность, а банковские счета замораживаются. Владельцам бизнеса может грозить лишение свободы, и в этом случае их возможности защитить свои права еще больше сужаются (Л1).

Вымогательство со стороны чиновников

Излишнюю зарегулированность бизнес-среды можно рассматривать в качестве формального властного ресурса двуликого Януса – российского государства, а вымогательство со стороны чиновников – в качестве его неформального ресурса. Нередко вымогательство выглядит как «предложение, от которого невозможно отказаться», что вынуждает предприятия выбирать неформальную стратегию. В частности, одна из наиболее часто называемых в опросах российских компаний проблем – вымогательство со стороны на-

логовых органов (Markus, 2012. P. 256) – отмечена и многими моими респондентами.

Вымогательство происходит подчас в открытой форме, когда налоговые инспекторы подозревают предпринимателя в уходе от налогов или просто недовыполнили так называемый «план по сбору налогов» (большинство из моих респондентов-бизнесменов считают, что такой план существует). Суммы соответствующих штрафов и огромные недоимки можно уменьшить за взятку, которые некоторые инспекторы требуют в открытую. Предприятия, уходящие от налогов, часто предпочитают заплатить взятку и располагают для этой цели неучтенной наличностью. Примечательно, что даже «белый» бизнес иногда поддается вымогательству и предпочитает откупиться по прагматическим соображениям, поскольку занимающая несколько недель тщательная бухгалтерская проверка влечет за собой потери для владельца бизнеса. Однако, выплачивая взятку, предприниматель вступает в серую зону, которая делает его уязвимой для последующего вымогательства и юридического «рэкета» со стороны официальных лиц.

Вымогательство может происходить и в более тонкой форме. Например, налоговые органы не заинтересованы в том, чтобы предприятия терпели убытки, поскольку это портит статистику по сбору налогов, и толкают предприятия на нарушения – в данном случае, на подделку финансовой отчетности. Производитель мебели из Калуги вспоминает подобную ситуацию (о похожих случаях рассказали владелец московской строительной компании и производитель металлоизделий из Тверской области):

«Если у тебя убыток растет, [налоговые органы] вызывают и начинают воспитывать: “Не положено. Ты его не показывай лучше, не надо в отчетности, мы там договоримся”. С одной стороны, мне хочется обезопасить себя, чтобы не иметь дальнейших претензий, а с другой стороны, я сдаюсь, иду на компромисс. А потом меня за этот компромисс могут оттянуть за уши в любой момент. Ты на крючке» (Б16).

Вымогательство со стороны чиновников может быть менее очевидным, если оно происходит через частные компании, связанные с органами власти. Такие «безрисковые компании» (А3) часто являются монополистами на рынке и предлагают услуги, которые предприятия по закону обязаны приобретать. В результате бенефициар такой компании имеет стабильный доход. Руководитель деловой ассоциации вспоминает подобную ситуацию:

«Человек работает начальником в пожарном надзоре, а фирма жены оказывает услуги предпринимателям по оценкам рисков. Это обязательное требование [оценка рисков]. ...И вот он требует от предпринимателей, чтобы они заказали оценку рисков именно в этой фирме. Причем делает это достаточно неприкрытым образом» (А2).

В некоторых регионах рынок, судя по всему, неформально поделен на нефеодалские зоны влияния, которые «курируют» определенные чиновники или аффилированные с ними компании (Е1). Такой не прямой захват секторов экономики лицами, связанными с госструктурами, ограничивает конкуренцию и затрудняет вход на рынок новых МСП. Предприниматель вспоминает историю о компании-«аутсайдере», которая планировала построить гостиницу в Сибири. Мэр города дал указание этой компании обсудить проект с «его ребятами», которые выглядели как «настоящие бандиты»:

«Давайте ваш проект, мы все построим. Давайте ваши деньги, подрядчики наши, материалы наши, и больше у нас здесь никто не работает. У нас здесь есть одна фирма на весь регион, которая все строит. Все. Если вы попытаетесь здесь что-то построить без нашего участия, у вас просто ничего не получится» (Б10).

Нормальность

Приведенные выше примеры ясно показывают, что российские предприятия могут действовать неформально в ответ на формальное (зарегулированность бизнес-среды) и неформальное (вымогательство) давление госструктур. Однако предприятия нередко прибегают к теневой практике сознательно (хотя и не совсем добровольно), что отражает широко распространенные в обществе представления о нормативности такого подхода. Я обозначаю эти ставшие привычными представления «нормальностью».

Один из аспектов нормальности касается господствующего представления о том, что весь бизнес уходит от налогов и вовлечен во взяточничество: *«Но в нашей стране вести бизнес по-честному по определению нереально» (Б18).* В таком контексте предприниматели рассматривают неформальное поведение как фактор конкурентоспособности – если не будешь вести себя соответственно, проиграешь:

«Я не хочу быть налоговым преступником, никогда не буду ходить под дамокловым мечом. Что произойдет в этом случае? Я оказываюсь сразу неконкурентоспособным, потому что это правило, по которому играет весь рынок. По цене не сможешь конкурировать. Будешь по налогам платить ту сумму, которая в разы превышает»

ет ту, которую платят все, и оставляют себе эту разницу на покрытие дополнительных расходов и на прибыль» (Б20).

Другой аспект нормальности касается глубоко укорененного отношения к государству как к репрессивному и корыстному институту. Закон в России традиционно ассоциируется скорее с властным произволом государственной машины, нежели с понятием правосудия; государство скорее боится и стараются обойти, нежели уважают (Ledeneva, 2006. P. 27). На этом фоне некоторые представители малого бизнеса относятся к уплате налогов как к бессмысленной трате денег, неудобству или даже пожертвованию коррумпированным чиновникам: *«А я не уверен, что наши налоги идут куда надо. Даже жалко их платить» (Б12).*

Представление об алчном государстве, которое стремится обложить предпринимателей непосильной данью, способствует легкому отношению к налогам: бизнес не стесняется признать, что платит только *«определенные налоги» (Б7)*, *«половину того, что должны платить» (Б9)* или *«в меру своих возможностей» (Б12).*

Бизнесмены относятся с огромным недоверием к государству как анонимному аппарату, считают его неэффективным и коррумпированным, однако дорожат личными связями с чиновниками, основанными на доверии и взаимности. Контакты с государством на личном, «человеческом» уровне и инвестирование в хорошие отношения с его представителями *«ради поддержания отношений на следующий раз» (Б5)* рассматриваются как нечто нормальное, обеспечивающее предсказуемость и безопасность (Б5). Кроме того, личные отношения с представителями государственных органов помогают малому бизнесу решать и, в первую очередь, предотвращать проблемы. Владелец небольшой сети нестационарных киосков даже в течение интервью неоднократно *«разруливал»* по телефону возникающие проблемы с милицией, звоня своим покровителям в правоохранительных органах (Б13). А владелец медицинской клиники взял на работу сына врача Городской Санэпидемстанции, *«то есть сына того, кто меня проверял. Но это было с целью, чтобы не было искусственно создаваемых проблем» (Б6).*

Сходным образом, некоторые производственные компании реализуют программы добровольной «социальной ответственности» в виде поддержки местных проектов, с тем чтобы установить «хорошие отношения» с властями. Например, владелец завода из Тверской области поддерживает два местных колледжа (Б14), а владелец фабрики из Московской области финансирует столовую для местных ветеранов (Б22) в надежде «умилостивить» органы власти.

И, наконец, к нормальности можно отнести распространенное довольно циничное представление об эффективном ведении бизнеса. Особенно в сфере регистрации и лицензирования и в случае инспекторских проверок неформальные сделки рассматриваются как полезный способ быстрого решения вопросов в дебрях российских правил и норм:

«Гораздо проще договориться неформально, чем нести формальные издержки. ... Все это просто быстрее, мобильнее и проще зарабатывать деньги, а не ждать, пока все эти разрешения получишь. Проще реально дать взятку, чем месяц не работать. ... То есть все в серой зоне личных контактов, налаженных связей – это ускоряет и удешевляет процесс» (Б5).

С учетом того, что невыполнение некоторых, даже несущественных, требований (некоторые из которых являются чисто техническими, например качество воды, освещенность помещений и размер групп в детском саду и т. д.) может привести к серьезным наказаниям. *«...Когда приходит человек проверять, то проще с ним договориться, чем пытаться выполнить эти мелкие требования» (Л2)*, – признает адвокат, специализирующийся на спорах с государственными органами. В целом получение лицензий, уплата налогов, оформление надлежащих контрактов и счетов подчас рассматриваются скорее как лишние транзакционные издержки, нежели как *sine qua non* законного ведения бизнеса. В особенности малый бизнес рассматривает ведение бизнеса по знакомству, без оформления документации, и, соответственно, без уплаты налогов как нечто нормальное (Б9).

В целом для защиты прав собственности многие российские предприниматели предпочитают формальным каналам личные связи и другие неформальные механизмы. При этом неформальные схемы подрывают верховенство закона и размывают универсализм правовой системы: общие нормы оказываются бездейственными, а «конкретное дело решается как особое, особым образом» (Pastukhov, 2002. Р. 68). Эта стратегия аналогична механизмам приспособления, типичным для российского общества в целом: по оценке Алексея Левинсона, «индивидуальное откупание от государства уничтожило ростки универсализма в нашей культуре» (Липский, 2008).

В результате в попытке обеспечить себе личное деловое преимущество, обойти конкурентов или обмануть неизменно коррумпированное государство, предприятия, сами не желая того, подрывают беспристрастность государства, универсальную применимость закона и в конечном итоге защищенность своих прав собственности.

3.3. Ловушка неформальности

Фирмы, которые прибегают, независимо от причин, к неформальным стратегиям ведения бизнеса, могут попасть в «ловушку неформальности». Подобно порочному кругу, «ловушка неформальности» действует как механизм консервации незащищенности прав собственности: однажды нарушив норму закона или дав взятку, фирмы оказываются под дамокловым мечом наказания и могут попасть под селективные правовые санкции государства, которое их «может взять за шкирку» (Б15); в то же время в этом случае бизнесу оказывается нелегко защитить себя официальным путем (например, в суде), из-за того что закон им уже нарушен. В результате фирмы вынуждены прибегать к неформальным методам защиты своей собственности и своих прав (например, давая взятки или «договариваясь») и подвергать себя «отложенному наказанию», а государство, в свою очередь, в любой момент может обратить против нарушителя всю силу и тяжесть закона. В итоге именно этот порочный круг неформальности делает МСП уязвимыми, а собственность – незащищенной.

Почему предприятиям на практике трудно избежать попадания в этот круг или высвободиться из «ловушки неформальности»? Препятствий на пути формальной стратегии (или возврата к ней) множество. Во-первых, судиться с государством не всегда реалистично или желательно, поскольку это может спровоцировать ответные меры, к примеру давление в форме постоянных исков. Так, производитель металлоизделий из Санкт-Петербурга выиграл иск против налогового органа, однако сразу получил сообщение, что в будущем его предприятие будет объектом «повышенного внимания» со стороны этого налогового органа (Б18). Другой предприниматель отмечает неписанную практику, при которой, «если предприятие предъявит им [налоговому органу] иск, увеличится пристрастность проверок» (Б17). Независимо от того, является ли фирма «белой» или «серой», позиция возмездия, занимаемая налоговыми инспекциями, может провоцировать новые конфликты, что в свою очередь может толкать предприятия на поиск неформальных решений.

Еще один пример касается сферы госзаказов, в которой процветают откаты. Платя откаты, компания-подрядчик становится заложником коррупции, и предпринимателю, участвующему в системе откатов, «не придет в голову сопротивляться» (Б10). Поэтому многие подрядчики предпочитают не защищать свои права, чтобы «не портить отношения». Та же логика применяется к ситуациям «социальных обязательств», когда местные администрации требуют от предприятий «добровольных» взносов в муниципальный бюджет или финансирования своих «любимых» проектов:

«Если предприниматель жалуется на чиновника, на коррупционные действия с их стороны, он подвергает очень большому риску и себя лично, и свой бизнес. Потому что ничто не мешает органам власти потом сводить с ним счет» (А2).

На практике это может означать предвзятость со стороны государственных органов. С учетом того, что интерпретация законов и других актов при правоприменении оставлена на усмотрение чиновников, а суды не являются независимыми инстанциями, компания может столкнуться с большими неприятностями.

Опция выхода из «ловушки неформальности» и возвращения к ведению бизнеса по закону обычно не бывает полностью исключена. Однако, как правило, раз вступив на неформальный путь, компании оказывается непросто переключиться на формальную стратегию и вернуться в «белый» бизнес. В результате «ловушка неформальности» захлопывается.

4. Анализ текущей политики в отношении МСП

Большая часть МСП в России испытывает трудности в связи с уменьшением прямой государственной поддержки⁴ и ужесточением формального регулирования в сочетании с усилением неформального давления со стороны чиновников. Кроме этого, в настоящее время сказывается негативное влияние общего экономического спада. В этой связи недавно были приняты меры поддержки МСП, результат которых пока трудно прогнозировать. Кроме того, некоторые из этих мер носят противоречивый характер или страдают от бюрократической инерции либо прямого саботажа на местном уровне.

4.1. Экономический спад

Экономический спад, начавшийся с конца 2014 года после обвала нефтяных цен, является одной из самых серьезных проблем и оказывает негативное влияние на МСП по двум направлениям. Во-первых, сокращение реального уровня зарплаты, пенсий и сбережений населения в связи с двузначной инфляцией ведет к снижению потребительского спроса и, соответственно, к сужению возможностей ведения бизнеса. Это в особенности касается торговли (в частности, розничной торговли) и сферы услуг, где работает 75 % российских МСП. Падение доходов и снижение рентабельности оставляют мень-

⁴ Министерство экономического развития уменьшило свои фонды поддержки МСП в 2016 году на 40 % в сравнении с предыдущим годом (URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2896360>).

ше возможностей для компенсации побочных эффектов неблагоприятного делового климата, что было возможным до кризиса (Yakovlev, 2014. Р. 16). Лишь незначительное число МСП выигрывает от импортозамещения, сталкиваясь с меньшим уровнем конкуренции в результате девальвации рубля и российских контрсанкций. Хотя общая тенденция роста МСП пока остается положительной – по данным Министерства экономического развития, число зарегистрированных юридических лиц выросло в 2015 году на 4 %, а число индивидуальных предпринимателей на 2 % – в случае затягивания кризиса ситуация может ухудшиться⁵.

Второе негативное воздействие кризиса заключается в растущем бюрократическом давлении на бизнес. Сокращение нефтяной ренты и бюджетов приводит к обострению конкуренции бюрократических элит в борьбе за доступ к ресурсам. На этом фоне усиливается неформальное бюрократическое давление на бизнес и вымогательство взяток. Звучат мнения, что госчиновники полны решимости «шерстить предпринимателей, как будто это их последний шанс». Если до кризиса чиновники рассчитывали извлекать «дивиденды» из неформального контроля над денежными потоками от частных активов в течение продолжительного времени, то во время кризиса они, судя по всему, стараются извлечь максимум выгоды в кратчайший срок. В этих обстоятельствах установившаяся ранее неформальная практика, основанная на принципе «договориться» на взаимных началах, по видимости уже не работает: например, правоохранители вымогают все большие суммы денег у «серого» бизнеса, однако уже не предоставляют в обмен защиту или услуги – например, более не закрывают глаза на уход от налогов (частная корреспонденция автора; ср. Yakovlev, 2014).

Возможности бизнеса сопротивляться ограничены в связи с вышеупомянутым механизмом «отложенного наказания»: если будет установлено, что компания нарушала правовые нормы, то госчиновники в своем официальном качестве могут использовать против нее всю строгость закона, и поэтому над такой компанией будет постоянно висеть дамоклов меч правовых санкций. В результате бизнес, скорее всего, будет загоняться дальше в тень (например, увеличится объем и размер взяток), несмотря на то что затраты на то, чтобы «откупиться», могут приближаться к расходам, связанным с ведением «белого» бизнеса (уплата налогов и т. п.). Уход в тень может рассматриваться как проверенный и испытанный механизм адаптации к кризисам, ко-

⁵ URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160203>

торый помогает справиться с их негативными последствиями⁶; тем не менее я утверждаю, что теневая практика вредит МСП, поскольку она загоняет их в «ловушку неформальности» и в конечном итоге ставит под удар их права собственности.

4.2. Государственная политика поддержки МСП

Несмотря на то что в лице своих коррумпированных представителей государство оказывает неформальное давление на многие МСП, тем не менее на официальном уровне развитие этого сектора объявлено одним из главных государственных приоритетов. Так, поставлена цель значительно увеличить долю МСП в ВВП и в общем числе занятых, и российское правительство приняло ряд мер по поддержке малого и среднего бизнеса. Эти меры касаются, среди прочего:

- **Налогов:** уменьшение налогов для малого бизнеса (при недостижении определенного порога выручки) и некоторые иные упрощенные схемы налогообложения; замораживание налогов на 2015–2018 годы; налоговые каникулы или налоговые льготы для вновь создаваемых компаний (на усмотрение региональных властей);
- **Проверок предприятий:** введение Единого Реестра проверок, направленного на сокращение внеплановых и необоснованных проверок, а также трехлетний запрет на проведение плановых проверок предприятий, не имеющих нарушений (2016 г.);
- **Прав предпринимателей:** введение должности федерального Уполномоченного по защите прав предпринимателей, а также должностей региональных Уполномоченных (2012 г.); создание «Рабочей Группы по мониторингу и анализу правоприменения в сфере предпринимательства» в качестве консультативного органа при Администрации Президента с целью снижения силового давления на бизнес (февраль 2016 г.);
- **Финансовой поддержки:** создание Корпорации развития МСП, направленной на расширение банковского кредитования МСП с помощью системы государственных кредитных гарантий (май 2015 г.)⁷;
- **Госзаказов:** введение минимальной доли заказов, размещаемых государством, государственными компаниями и естественными

⁶ URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/04/02/2016/56b301ef9a794799311d7cc2>

⁷ URL: <http://www.kommersant.ru/Doc/2890896>

монополиями среди мелких и средних фирм (18 % с 2015 г., 25 % запланировано на 2018 г.).

4.3. Критическая оценка государственной политики

Недавние меры правительства по поддержке российских МСП можно только приветствовать. Однако эффективность многих инициатив вызывает сомнения в связи с их ограниченным объемом, спусканием на тормозах на местном уровне либо противоречиями с другими мерами, носящими ограничительный характер.

Так, например, замораживание налогов не компенсирует значительного увеличения налогового бремени в 2013/2014 гг. с учетом увеличения социальных взносов (которые снова выросли в 2016 г.), введения торгового сбора в крупных городах и переоценки земельного налога в соответствии с кадастровой стоимостью земли⁸. Последняя мера означает значительное повышение затрат, связанных с владением или арендой недвижимости, а также открывает разнообразные возможности для манипуляций со стороны чиновников. Например, местные власти могут устанавливать кадастровую стоимость земли выше реальной рыночной цены, произвольно переоценивать ее каждые шесть месяцев или изменять кадастровую категорию земли (например, с сельскохозяйственной на промышленную) для создания привлекательных условий ведения бизнеса для аффилированных предпринимателей (Л2, Б16). Кроме того, областные власти редко предоставляют налоговые льготы или каникулы, поскольку не заинтересованы в потере доходов во время кризиса. Что касается системы упрощенного налогообложения для малого бизнеса, этими льготами привычно злоупотребляют более крупные компании, искусственно разбивая свои предприятия на более мелкие⁹. С помощью схожих методов крупные компании, аффилированные с чиновниками, используют с выгодой для себя льготы для малого бизнеса в области госзаказов.

Позитивный эффект некоторых законодательных поправок, например трехлетний запрет на плановые проверки компаний, не имеющих нарушений, может быть частично сведен на нет ужесточением других норм. Например, срок подачи требований об уплате налоговых недоимок был увеличен с одного до трех лет, что расширило возможности правоохранительных органов по проведению расследований в

⁸ URL: <http://www.garant.ru/article/602378/>

⁹ URL: <http://www.rbc.ru/opinions/society/11/06/2015/557563299a7947bdc253e819>

отношении бизнеса¹⁰. Еще одна проблема в области плановых проверок – невыполнение этой нормы местными властями, которые научились реагировать на распоряжения сверху чисто формально, никак не меняя реальной практики взаимодействия с бизнесом (Yakovlev, 2014. Р. 17). Кроме того, запрет не касается внеплановых проверок.

Несмотря на улучшения в некоторых областях хозяйственного законодательства, в других областях произошло закручивание гаек, и полномочия правоохранительных органов и служб безопасности (так называемых силовиков) были расширены. Символичным стал снос в течение одной ночи ста торговых киосков и палаток в феврале 2016 года в центре Москвы. По вновь принятому закону эти строения были объявлены незаконно возведенными, хотя у владельцев имелись соответствующие разрешения на строительство. Кроме того, возросло административное давление на МСП, как это было в связи с кризисом 2008 года, когда власти боролись с коррупцией и оттоком капиталов с помощью жестких административных мер. Отметим, что результатом той кампании было не уменьшение коррупции, а усиление влияния правоохранительных органов (Yakovlev, 2014. Р. 17). В соответствии с недавно принятыми поправками к Кодексу административных правонарушений были, например, на несколько порядков увеличены штрафы за нарушение правил безопасности, санитарных норм и прав потребителей. Последняя мера касается большинства МСП, 40 % которых работает в торговле и 35 % в сфере услуг (Росстат, 2012 г.).

Меры по расширению прав предпринимателей носят чисто формальный характер и демонстрируют слабость правовой системы. Так, Уполномоченный по защите прав предпринимателей занимается нарушениями прав собственности в привычном режиме «ручного управления», что очевидно показывает слабую защищенность прав собственности. То же самое касается обладающей высоким статусом Рабочей группы по мониторингу и анализу правоприменения в сфере предпринимательства, созданной при Администрации Президента. В нее входят представители «силовых министерств» (*силовиков*) и деловых ассоциаций, а также помощники Президента по экономическим и правовым вопросам. Сомнительно, что Рабочая группа в состоянии систематически решать проблемы коррупции и силового давления на бизнес. С учетом ее консультативного характера, ее можно рассматривать в лучшем случае как неформальную альтернативу неработающему правовому контролю над силовиками.

¹⁰ URL: http://www.gazeta.ru/politics/2015/12/18_a_7977215.shtml

Что касается финансовой поддержки, будущее покажет, станет ли Корпорация развития малых и средних предприятий эффективным инструментом активизации банковского кредитования МСП. Достижения у нее пока весьма скромные: после ее создания в мае 2015 года ей понадобилось почти девять месяцев на разработку программы работы, и пока неясно, обладает ли она достаточной капитализацией для удовлетворения спроса на кредиты. На сегодня Корпорация выпустила гарантий на 16 млрд рублей, в то время потенциальный спрос МСП на кредиты превышает эту сумму в 100 раз – до 1,5 триллиона рублей¹¹.

Кроме того, вызывает сомнение способность Корпорации создать для банков достаточные стимулы для выдачи кредитов под планируемые 10–11 %, что существенно ниже рыночных ставок.

В целом эти меры не затрагивают основную массу хозяйствующих субъектов и вряд ли изменят реальную ситуацию, если не противодействовать формальному и неформальному давлению со стороны чиновников.

5. Рекомендации

Отправной точкой для рекомендаций для экономической политики являются вышеупомянутые недостатки недавних мер правительства. Рекомендации касаются главным образом мер, направленных на укрепление защиты прав собственности и путей выхода их «ловушки неформальности», что, в свою очередь, требует воздействия на источники неформальности и теневой экономики. Поэтому рекомендации строятся вокруг трех главных факторов, лежащих в основе неформальной деловой стратегии: нормативной базы, вымогательства со стороны чиновников и преобладающей нормальности. Кроме того, несколько конкретных рекомендаций касаются проблем, которые испытывают МСП в связи с нынешним экономическим спадом.

1) Устранение зарегулированности

Во-первых, необходимо снизить административную нагрузку на малые и средние предприятия и устранить противоречия, содержащиеся в нормативных актах. Облегчение бюрократических процедур приведет к сокращению числа непреднамеренных – а возможно, и любых – нарушений, и поможет по крайней мере части компаний освободиться из «ловушки неформальности». Например, если будут

¹¹ URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2860738>

отменены противоречивые нормы и некоторые невыполнимые стандарты, действующие еще с советских времен, большее число предприятий сможет оперировать в легальном поле и перестать опасаться «отложенного наказания».

Во-вторых, необходимо уменьшить влияние тех групп в политической элите, которые выступают за ужесточение регулирования и усиление контроля и надзора, в особенности силовиков. Нужно не ограничиваться декларациями, а на деле способствовать развитию бизнеса, и особенно МСП, и с этой целью усилить роль экономического блока правительства, в частности посредством назначений в такие органы, как вышеупомянутая Рабочая группа. Примечательно, что ни министр экономического развития, ни Уполномоченный по защите прав предпринимателей не являются членами Рабочей группы, в то время как они должны быть важнейшими инстанциями в вопросах прав предпринимателей. При этом необходимо изменить критерии оценки работы контрольных органов, перейдя от доминирующих сегодня чисто количественных показателей (например, число проверок и штрафов) к показателям, ориентированным на эффективность (например, отношение суммы собранных штрафов к затратам на содержание контролирующих органов).

В-третьих, необходимо декриминализовать экономическое законодательство и внести соответствующие смягчающие поправки в Уголовный кодекс (в частности, в главу об экономических преступлениях) в соответствии с принципом «экономические наказания за экономические нарушения». Эта мера поможет освободить государственные тюрьмы и добавит денег в казну. Кроме того, в поправках к Кодексу административных правонарушений следует отменить несоразмерное увеличение штрафов, поскольку, если радикально не снизить общую административную нагрузку на бизнес, большие штрафы будут скорее способствовать росту коррупции, нежели удерживать от нарушений.

2) Борьба с вымогательством со стороны чиновников

Необходимо снизить неформальное давление со стороны чиновников, сочетая стимулирование законопослушного поведения (например, через повышение по службе, денежные выплаты) и ужесточение контроля и санкций. С этой целью в Уголовном кодексе должно быть конкретизировано определение коррупции и ее разнообразных проявлений (помимо взяточничества). Вымогатели должны отстраняться от службы, и с них необходимо взыскивать большие штрафы.

Требуется также устранить разрыв между провозглашением инициатив на бумаге, и их осуществлением на практике. В частности, необходимо способствовать тому, чтобы разумные меры (например,

временный запрет на проверки законопослушных МСП) работали на практике, и противодействовать скрытому сопротивлению на нижнем и среднем уровне бюрократической иерархии, например, путем замены критериев продвижения по службе, основанных на принципе лояльности, на экономические критерии, привязанные к реальным результатам.

3) Устранение «неформальности как нормы» путем оздоровления финансовых условий

Изменение господствующей предпринимательской культуры – сложный процесс. Основная ответственность, видимо, лежит на предпринимателях: они должны прекратить уклоняться от налогов, перестать давать взятки чиновникам и разрешать споры с конкурентами через суд. Эти изменения носят медленный характер, их трудно реализовать, поскольку они требуют преобразования укоренившихся взглядов и культурных установок.

Изменение укоренившегося в бизнесе неформального поведения требует также активной государственной политики. Опыт показал, что доминирующий на настоящий момент подход, основанный на принуждении и на ужесточении законов и мер контроля, пока не привел к успеху; вместо этого необходимо предоставлять возможности и стимулы для выхода из тени. Государство может обеспечить такие стимулы через улучшение делового климата, в том числе путем создания благоприятных финансовых условий. С учетом экономического спада эти меры срочно необходимы. Они состоят из двух элементов: налогообложения и кредитования.

Во-первых, необходимо снизить общую налоговую нагрузку на МСП и таким образом предоставить максимальные стимулы и реальную возможность для ведения «белого» бизнеса. Нужно также пересмотреть новый торговый сбор, который создает несоразмерно большую нагрузку на малый бизнес. Помимо этого, в условиях экономического спада должна быть создана программа стимулирования сектора МСП по аналогии с программой стимулирования для крупного бизнеса во время кризиса 2008/2009 гг. С учетом сокращения расходной части государственного бюджета, стимулирование может быть предложено в форме налоговых льгот или налоговых освобождений для компаний, которые планируют инвестировать. В дополнение к этим мерам, рекомендуется предоставить стимулы региональным властям для введения ими налоговых каникул или иных мер поддержки местных МСП путем увеличения доли налогов, идущих в региональные и муниципальные бюджеты.

Вторая важнейшая мера – доступ к кредитам, что остается одной из самых серьезных проблем для российских МСП (обследование

«Деловая среда и показатели деятельности предприятий» – BEEPS). Объем кредитов, выданных МСП в 2015 году, снизился на 6,5 % по сравнению с 2014 годом, в то время как доля просроченных кредитов, по данным Центрального банка России, удвоилась, достигнув 14 %¹². Почти половина поданных кредитных заявок не удовлетворяется, ставки по кредитам остаются очень высокими – около 17–20 %, и банки обычно требуют предоставления ликвидного залога до 200 % суммы кредита (ОЭСР, 2013. Р. 21).

Решение проблемы нехватки кредитов должно включать активные меры по предоставлению доступных кредитов. В частности, необходимо увеличить капитализацию Корпорации развития МСП для удовлетворения спроса на недорогие кредиты; создать систему микрозаймов под низкие проценты для самого малого бизнеса без громоздкой документации и значительного обеспечения; понизить ставку рефинансирования Центрального Банка для увеличения объема кредитования и снижения банковского процента, учитывая, что в настоящих экономических условиях повышение уровня инфляции в результате этой меры маловероятно (Титов, 2016).

* * *

Положение российских МСП можно радикально улучшить только при условии выполнения всех трех групп рекомендаций. Нельзя ожидать, что предприниматели перестанут уходить от налогов, если налоговая нагрузка останется чрезмерно высокой или если чиновники будут продолжать вымогать взятки. В то же время необходимо сознавать, что выполнение большинства рекомендаций требует целенаправленных реформ, которые должны затрагивать самые основы сегодняшнего российского политико-экономического режима, включая борьбу с ориентацией на получение ренты и коррупцией, установление верховенства права, усилия по уменьшению влияния силовиков, реальную модернизацию и диверсификацию экономики, и сокращение зависимости от экспорта нефти. С учетом недавнего развития политических и экономических событий, перспективы таких реформ весьма неопределенны.

Если бы российские власти были в состоянии выполнить только одну из данных рекомендаций, им можно было бы посоветовать в первую очередь решить проблему доступных кредитов. Создание условий для масштабного кредитования МСП под низкий процент со стороны частного сектора не устранил остальных проблем, однако позволит предпринимателям инвестировать, развиваться и расти.

¹² URL: http://www.rbc.ru/ins/own_business/19/02/2016/56c5e2fa9a79471a2f89ec82

Список интервью

Позиция	Код	Вид бизнеса	Дата интервью
Предприниматель/С, швейный цех, Московская Область	Б1	В белую?	04.04.2014
Предприниматель/М, издательский дом, Москва	Б2	В белую	04.04.2014
Предприниматель/М, торговля, Москва	Б3	В белую?	06.04.2014
Предприниматель/М, ПиАр агенство, Москва	Б4	В белую	08.04.2014
Предприниматель/М, кафе, Москва	Б5	В серую	08.04.2014
Предприниматель/М, медицинская клиника, Москва	Б6	В серую	09.04.2014
Предприниматель/М, строительная фирма, Москва	Б7	В серую	10.04.2014
Предприниматель/М, частный детский сад, Москва	Б8	В белую?	10.04.2014
Предприниматель/М, бюро юридических услуг, Москва	Б9	В серую	10.04.2014
Предприниматель/С, химическое производство, Москва	Б10	В белую	11.04.2014
Предприниматель/М, бюро переводов, Москва	Б11	В серую	11.04.2014
Предприниматель/М, строительная компания, Москва	Б12	В серую	14.04.2014
Предприниматель/М, торговля, Москва	Б13	В серую?	15.04.2014
Предприниматель/С, производство металла, Вышний Волочек	Б14	В серую	15.04.2014
Предприниматель/С, ай-ти компания, Москва	Б15	В белую?	15.04.2014
Предприниматель/С, производство мебели, Калуга	Б16	В белую	16.04.2014
Предприниматель/С*, производство пластика, Санкт-Петербург	Б17	В белую?	17.04.2014
Предприниматель/С*, производство металла, Санкт-Петербург	Б18	В серую?	17.04.2014
Предприниматель/М, торговля, Москва	Б19	В серую?	18.04.2014
Предприниматель/С, торговля, Москва	Б20	В серую	21.04.2014
Предприниматель/С, кондитерский завод, Москва	Б21	В серую	21.04.2014
Предприниматель/С, производство промышленных вентиляторов, Зеленоград (Московская область)	Б22	В серую	22.04.2014
Предприниматель/М, автосалон, Москва	Б23	В серую	23.04.2014
Руководитель бизнес ассоциации, Москва	А1		03.04.2014
Руководитель бизнес ассоциации, Москва	А2		07.04.2014
Руководитель бизнес ассоциации, Москва	А3		08.04.2014
Юрист, Москва	Л1		07.04.2014
Юрист, Москва	Л2		07.04.2014
Исследователь, Москва	Е1		09.04.2014
Исследователь, Москва	Е2		14.04.2014
Исследователь, Москва	Е3		21.04.2014
Исследователь, Москва	Е4		22.04.2014
Журналист, Москва	Ж1		08.04.2014
Журналист, Москва	Ж2		11.04.2014

Предприниматель – владелец и директор мелкого (/М) или среднего (/С) бизнеса.
* = директор или главный менеджер.
Мелкий бизнес: 1–50 сотрудников.
Средний бизнес: 51–100 сотрудников.

Город означает физическое местонахождение компании. Все 34 интервью были проведены и записаны в Москве и Санкт-Петербурге (Б17 и Б18).

Литература

1. Бессонова Е., Волчкова Н., Горюнов Е., Рубанов О., Халеева Ю., Чернина Е. Проблемы малого бизнеса в 2009 году: административные барьеры и доступность внешнего финансирования. ЦЕФИР, 2010. № 33.
2. Волков В., Титаев К. и Панеях Э. Произвольная активность правоохранительных органов в сфере борьбы с экономической преступностью. Санкт-Петербург, 2010.
3. Липский А. Фоторобот российского обывателя. Адаптация к репрессивному государству (интервью с Л. Гудковым, Б. Дубиным и А. Левинсоном). Новая Газета. 3.04.2008. URL: <http://www.novayagazeta.ru/politics/40804.html>
4. Обследование «Деловая среда и показатели деятельности предприятий» – ВЕЕПС (разные годы). URL: <http://www.enterprisesurveys.org>
5. Путин В. Послание Федеральному Собранию. 03.12.2015. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/50864>
6. Росстат. Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2010 год. Москва: Статистика России, 2012.
7. Титов Б. Интервью газете «Коммерсант». 08.01.2016. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2895655>
8. Шестоперов О., Полищук Л., Щетинин О. Посредники между частным сектором и государством: содействие бизнесу или соучастие в коррупции // Вопросы Экономики. 2008. № 3. С. 106–123.
9. Яковлев А. Стимулы в системе государственного управления и экономический рост (Опыт СССР, Китая и России) // Общественные науки и современность. 2015. № 2. С. 5–19.
10. Gans-Morse J. Threats to Property Rights in Russia: From Private Coercion to State Aggression. *Post-Soviet Affairs*. 2012. No. 28, 3. P. 263–295.
11. Heritage Foundation. *Index of Economic Freedom*. 2016. URL: <http://www.heritage.org/index/>
12. Ledeneva A. *How Russia Really Works*. Ithaca: Cornell University Press, 2006.
13. Markus S. Secure Property as a Bottom-Up Process. Firms, Stakeholders, and Predators in Weak States // *World Politics*. 2012. No. 64, 2. P. 242–77.
14. OECD. *OECD Economic Surveys: Russian Federation 2013*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development. 2014.

15. OECD. Russia: Modernising the Economy. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2013.
16. Pastukhov V. Law under Administrative Pressure in Post-Soviet Russia. *East European Constitutional Review* . 2002. No. 11, 3P. 66–74.
17. Polishchuk L. Small Businesses in Russia: Institutional Environment. IRIS Working Paper 240. 2001.
18. Polishchuk L. Bureaucrats, Businessmen, and Middlemen: Gainers and Losers. Paper presented at the annual meeting of the APSA, Chicago. 2004. URL: http://www.allacademic.com/meta/p59704_index.html
19. Yakovlev A. Russian Modernisation: Between the Need for New Players and the Fear of Losing Control of Rent Sources // *Journal of Eurasian Studies*. 2014. No. 5. P. 10–20.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОЕКЦИЯ КРИЗИСА

Н. В. Зубаревич

Введение

Первые признаки кризиса проявились еще в 2013 г., когда начались стагнация промышленности и инвестиций, рост долгов бюджетов регионов. Новый кризис обусловлен внутренними причинами: исчерпанием возможностей роста в рамках сложившейся институциональной модели рентной экономики с плохими институтами. Активность бизнеса тормозят отсутствие гарантий прав собственности и тотальная коррупция. Резко возросшее присутствие государства в экономике обернулось крайне низкой эффективностью госкомпаний и их инвестиций. Санкции и спад нефтяных цен с середины 2014 г. только ускорили уже сформировавшийся негативный тренд, а в 2015 г. дополнительным негативным фактором стало снижение мировых цен и спроса на продукцию других российских экспортеров (цветные металлы, уголь, железная руда и др.). При сохранении главных факторов – плохих институтов и низкой цены на нефть – кризис будет длительным. Как он развивается в региональной проекции и похожа ли она на предыдущие кризисы?

1. География предыдущих кризисов и модели адаптации

Каждый российский кризис имеет свою региональную проекцию. Трансформационный кризис первой половины 1990-х был обусловлен переходом от плановой к рыночной экономике, этот кризис был очень тяжелым во всех постсоветских странах, включая страны Восточной Европы. Российская экономика сократилась почти вдвое, доходы населения снизились еще сильнее – до 44 % от уровня 1991 г. в первые кризисные годы (Овчарова и др., 2014). Региональная проекция трансформационного кризиса в обобщенном виде такова: спад экономики был менее сильным в регионах с экспортным потенциалом (отрасли ТЭК, частично – металлургия) и в Москве, где сильный промышленный спад был компенсирован через несколько лет опережающим развитием сектора рыночных услуг, обеспечившим

новые рабочие места. Самым тяжелым был кризис для регионов текстильной и машиностроительной специализации, эти отрасли оказались неконкурентоспособными и не смогли вписаться в глобальный рынок. Тяжело переживали кризис 1990-х и угольные регионы, где проходила реструктуризация отрасли с массовым высвобождением занятых. В результате экспортные регионы к 1996 г. сохранили 60–75 % промышленного производства от уровня 1990 г., а федеральные города, текстильные и некоторые машиностроительные регионы – 27–35 % (в среднем по РФ – 48 %). Слаборазвитые республики фактически деиндустриализировались, в них осталось 16–30 % производства от уровня 1990 г. (Зубаревич, 2005).

Финансовый кризис 1998 и кризис 2008–2009 гг. были частью глобальных экономических кризисов, затронувших Россию. В 1998 г. главным следствием стала почти четырехкратная девальвация рубля и сокращение на четверть реальных доходов населения. При этом спад промышленного производства в 1998 г. предшествовал девальвации, он был краткосрочным (январь–август 1998 г.) и не очень сильным (на 7 % за тот же период). Девальвация сняла проблемы высоких издержек бизнеса из-за завышенного курса рубля, негативно влиявшего на экспортные доходы промышленности. Осенью 1998 г. в России начался быстрый промышленный рост, продолжавшийся десять лет. В региональном разрезе основной удар кризиса пришелся на Москву, в которой концентрировалось большинство российских банков.

Следующий глобальный кризис дошел до России осенью 2008 г. и раньше всего проявился в банковском секторе, затем в металлургии из-за сокращения мирового спроса и цен, а в 2009 г. распространился на неконкурентоспособное российское машиностроение. Для выхода из кризиса государство впервые выделило из накопленных резервов огромные средства на поддержку банков, крупных компаний и населения. Хотя кризисный спад экономики был существенным (ВВП – на 7 %, промышленное производство – на 11 % в 2009 г.), реальные доходы населения, в отличие от предыдущих кризисов, не сократились. Этот кризис также был относительно краткосрочным, рост экономики начался с лета 2009 г., но был более медленным по сравнению с темпами выхода из кризиса 1998 г. Тем не менее к 2012 г. российская экономика преодолела спад. Региональная проекция кризиса 2008–2009 гг. отличалась от предыдущих: самый сильный спад имели металлургические и машиностроительные регионы, но первые быстрее начали восстанавливаться. В меньшей степени оказались затронуты кризисом четыре группы территорий: во-первых, регионы юга с высокой долей пищевой промышленности в экономике, во-вторых,

регионы Дальнего Востока, где многие неэффективные предприятия закрылись или «сжались» еще в кризис 1990-х, а повышенная доля трансфертов из федерального бюджета поддержала занятость в бюджетном секторе, в-третьих, слаборазвитие регионов, живущие в основном на трансферты из федерального бюджета, в-четвертых, ведущие нефтедобывающие регионы, поскольку спад цен на нефть был краткосрочным¹.

Кризисы 1990-х выявили своеобразие моделей адаптации в России. Существуют два способа снижения издержек бизнеса в кризисные периоды: с помощью сокращения занятости или заработной платы работников. Как показывают исследования (Малева и др., 2007), российский рынок труда адаптировался к кризисам 1990-х преимущественно путем снижения заработной платы (длительные задержки заработной платы, массовая неполная занятость, отпуска без сохранения содержания и др.) и, как следствие, доходов населения, в то время как рост безработицы был менее сильным (в 1998 г. он достиг 13,2 % по методологии МОТ). Сформировалась особая российская модель адаптации рынка труда к кризисам, которая соответствует предпочтениям работников – они готовы терпеть снижение уровня оплаты труда, но не потерю работы. При такой модели кризисы плохо выполняют функцию санации неэффективных рабочих мест.

В кризис 2008–2009 гг. модель изменилась благодаря накопленным финансовым ресурсам государства. Крупные компании получили огромную финансовую помощь, что предотвратило банкротства и массовые увольнения работников. Значительные средства были выделены на поддержку занятости, появились новые инструменты: активные меры поддержки занятости в виде общественных работ, которыми были охвачены почти 2 млн чел., в более скромных масштабах – переподготовка занятых и финансовая поддержка самозанятости. Помимо этого, власти ограничивали увольнения на промышленных предприятиях и в моногородах. В результате уровень безработицы по методологии МОТ даже на пике кризиса в первом квартале 2009 г. не превышал 9,5 %. При этом реальная средняя заработная плата сократилась в 2009 г. только на 3 %, а реальные среднедушевые доходы населения даже выросли на 1,8 % благодаря повышению пенсий на 25 %, что поддержало доходы населения. Занятость и заработная плата в бюджетном секторе были поддержаны увеличением на треть трансфертов из федерального бюджета, в результате

¹ Мониторинг развития регионов России (2008–2014 гг.). Независимый институт социальной политики. URL: http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml

доходы консолидированных бюджетов регионов сократились только на 4 %. По этим причинам в кризис 2009 г. традиционная модель адаптации 1990-х – резкое снижение заработной платы при умеренном росте безработицы – в целом по России не проявилась.

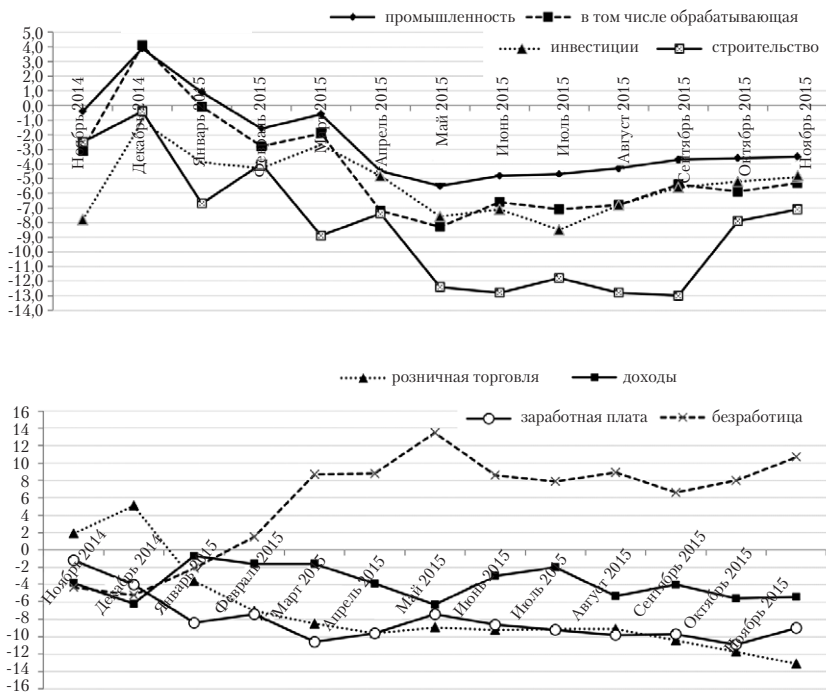
Даже при значительной поддержке государства регионы по-разному реагировали на кризис 2009 г., что показывают региональные различия в динамике безработицы и доходов населения. На пике кризиса в феврале 2009 г. уровень безработицы по методологии МОТ достигал 12–15 % в полутора десятках регионов, в основном депрессивных. Спад доходов населения в 2009 г. имели более половины регионов РФ, причем наиболее значительный – вовсе не регионы с максимальным уровнем безработицы, а более развитые регионы экспортно-индустриальной специализации и области в составе двух крупнейших агломераций. В экспортных отраслях промышленности заработная плата занятых включает высокую долю надбавок (доплат, премий, бонусов), которые не выплачиваются в кризис, поэтому удар по доходам населения был сильнее. В регионах с трудоемкими обрабатывающими отраслями, где риски безработицы выше, более широко использовалась неполная занятость, что также снижало заработную плату и доходы. В результате более развитые регионы проходили кризис 2009 г. в основном по модели 1990-х (снижение доходов), в менее конкурентоспособных регионах с большим числом неэффективных рабочих мест рост безработицы был смягчен активными мерами поддержки занятости, а на регионы, живущие в основном за счет федеральных трансфертов и доходов от неформальной занятости, кризис повлиял в минимальной степени.

2. Основные «зоны риска» нового кризиса и их географическая проекция

Новый кризис развивается по иному сценарию. Главными стали три проблемы: дестабилизация бюджетов регионов и рост долга, спад инвестиций, снижение доходов населения и заработной платы (рис. 1). Кризисный спад в промышленности начался только с февраля 2015 г., он идет относительно медленно и сильнее проявляется в обрабатывающих отраслях. Состояние рынка труда остается относительно стабильным.

Дестабилизация бюджетов регионов началась еще в 2013 г. из-за выполнения указов президента о повышении заработной платы бюджетникам. На бюджеты регионов пришлось 70 % расходов на эти цели, при этом доходы бюджетов росли медленно, а трансферты даже сокращались. В результате дефицит бюджетов регионов в 2013 г. вы-

Рисунок 1. Динамика основных социально-экономических показателей, в % к соответствующему месяцу предыдущего года



рос в три раза (до 642 млрд руб.), дефицитными были бюджеты 77 регионов. Регионам пришлось занимать, к началу 2014 г. суммарный долг регионов и муниципалитетов достиг 2 трлн руб. В 2014 г. дефицит бюджета имели 75 регионов, а объем долга на начало 2015 г. составил 2,4 трлн руб. Бюджетная система регионов дестабилизировалась.

В первом полугодии 2015 г. ситуация немного улучшилась за счет двух факторов. Во-первых, доходы консолидированных бюджетов регионов выросли на 11 % за счет роста поступлений налога на прибыль и трансфертов из федерального бюджета. Во-вторых, регионы стали больше экономить, расходы их бюджетов выросли только на 4 %. Экономить пришлось и на социальных расходах: расходы на образование сократились в 25 регионах, на здравоохранение – в 11 регионах, на социальную защиту – в 11 регионах. В результате долг вырос за восемь месяцев 2015 г. минимально – на 1 %, но ситуация остается крайне напряженной. В среднем по регионам РФ объем долга составляет 34 % от собственных доходов консолидированного бюджета (без

учета трансфертов), в четырех регионах он превысил 100 % (республика Мордовия, Чукотский АО, Смоленская и Костромская области), еще в 20 регионах – 70–94 % от собственных доходов. Перечень наиболее проблемных регионов не меняется с 2014 г.

Сохраняются и структурные проблемы долга. Несмотря на обещания федерального правительства помочь регионам реструктурировать долг путем перевода кредитов коммерческих банков в бюджетные кредиты, изменения незначительны. Доля более дорогих кредитов коммерческих банков уменьшилась за январь–август 2015 г. несущественно (с 45 до 40 % долга) при росте доли бюджетных кредитов с 31 до 36 %. В 11 регионах расходы на обслуживание долга достигли 3–4,5 % всех расходов бюджетов, это больше, чем расходы на культуру и СМИ. Только самые богатые регионы (Москва, Тюменская и Сахалинская области, нефтегазодобывающие автономные округа и Санкт-Петербург) имеют ресурсы для сбалансированной бюджетной политики.

Как реагируют федеральные власти на нарастающие проблемы бюджетов регионов? В 2014 г. финансовая помощь регионам в меньшей степени была нацелена на смягчение бюджетного кризиса, в первую очередь она отражала геополитические приоритеты российских властей: поддержку удаленного и граничащего с Китаем Дальнего Востока, проблемного Северного Кавказа и присоединенного Крыма (табл. 1).

Таблица 1. Доля федеральных округов в безвозмездных поступлениях (трансфертах) и в численности населения РФ (в %)

Федеральные округа	Трансферты		Население
	2014 г.	1-е полугодие 2015 г.	2014 г.
Центральный	17,5	22,1	26,6
Северо-Западный	8,3	6,5	9,4
Южный	6,6	6,9	9,6
Северокавказский	12,3	12,5	6,6
в т. ч. без Ставропольского края	(10,6)	(10,8)	(4,7)
Приволжский	15,4	16,3	20,3
Уральский	6,0	5,6	8,4
Сибирский	14,5	14,6	13,2
Дальневосточный	12,2	11,6	4,3
Крымский*	7,2	3,9	1,6
Всего	100,0	100,0	100,0

* В 2014 г. все трансферты республике Крым и Севастополю поступали в консолидированные бюджеты этих регионов, а в 2015 г. трансферты из внебюджетных фондов и Пенсионного фонда шли по другим каналам, поэтому доля Крыма в трансфертах консолидированным бюджетам регионов сократилась.

Источник: расчеты автора по данным Росстата и Федерального казначейства.

Приоритетная поддержка Крыма фактически шла за счет других территорий России, что ухудшало состояние их бюджетов. В 1-м полугодии 2015 г. в условиях явного экономического кризиса политика несколько изменилась: трансферты регионам выросли на 11 %, в т. ч. Крыму – только на 2,6 %. Обобщая динамику по отдельным регионам, можно отметить, что чаще сокращались трансферты самым богатым регионам, за исключением Москвы, а также высокодотационным (республики Северного Кавказа и юга Сибири, Дальний Восток). Рост трансфертов чаще отмечался в регионах с более сильным экономическим спадом и/или более острыми проблемами бюджетов (Центр, Поволжье, Сибирь). Таким образом, кризис заставил хоть немного изменить распределение трансфертов регионам в сторону антикризисных, а не геополитических приоритетов.

Снижение инвестиций началось в 2013 г. (–0,2 %), темпы спада ускорились в 2014 г. (–2,7 % к 2013 г.), а в первом полугодии 2015 г. инвестиции сократились на 5,4 % по отношению к первому полугодю 2014 г. Выросло число регионов с отрицательной динамикой инвестиций. В первом полугодии 2014 г. их было 32, за тот же период 2015 г. – 49, с учетом Крыма – 51. По данным Росстата, инвестиции в Крым сократились на 20 %. Политические и финансовые ограничения препятствуют реализации программ, заявленных российскими властями. Доля регионов с сокращением инвестиций максимальна в Уральском, Сибирском и Северо-Западном федеральных округах, т. е. в территориях с индустриальной и ресурсодобывающей специализацией. Максимальный спад инвестиций в первом полугодии 2015 г. (на 30–50 %) имели в основном индустриальные регионы (Архангельская, Нижегородская, Свердловская области, республики Коми и Хакасия, Хабаровский край), только в Краснодарском крае он обусловлен эффектом базы после завершения подготовки к Олимпиаде.

Динамика строительства еще более негативна: за январь–июль 2015 г. спад ускорился и территориально расширился, охватив 59 регионов (за тот же период 2014 г. – 41 регион). Спад ускорился в большинстве федеральных округов. Самая неблагоприятная динамика в Уральском и Южном федеральных округах (–12 % за январь–июль 2015 г. по отношению к тому же периоду 2014 г.), в Сибирском (–11 %) и Северо-Западном (–10 %). Почти такой же сильный спад на Дальнем Востоке (–8 %), в 2014 г. он был еще сильнее (–12 %), негативный тренд продолжается третий год. Статистика показывает, что «поворота на восток» не получается. Кроме того, сокращается объем строительства в важнейших для российской экономики нефте-

газодобывающих регионах (в ХМАО – на 8 %, в ЯНАО – на 15 %), что неизбежно приведет к снижению добычи углеводородов.

Сокращение доходов населения и потребления. Стагнация реальных доходов началась с первых месяцев 2014 г. также вследствие внутрироссийских проблем. Внешние факторы (санкции, падение цен на нефть) и последовавшие за этим рост инфляции и обвальная девальвация рубля усилили негативный тренд. Обвальный спад начался в декабре: реальные доходы населения сократились на 7,3 % к декабрю 2013 г., а реальная заработная плата – на 4,7 %. В целом за 2014 г. реальные доходы населения снизились почти в 40 % регионов, динамика за декабрь 2014 г. (к декабрю 2013 г.) значительно хуже – снижение в $\frac{2}{3}$ регионов. Хотя достоверность региональной статистики доходов населения – самая низкая из всех индикаторов, общий тренд ухудшения очевиден. За первое полугодие 2015 г. реальные денежные доходы населения сократились на 4,1 %, спад произошел в 67 регионах (данные по Крыму отсутствуют). Географическая картина постепенно проясняется – более сильный спад реальных доходов населения имели регионы обрабатывающей промышленности Поволжья и Центра, а также регионы Северо-Запада, в которых кризисный спад экономики начался еще в 2014 г.

Снижение доходов населения привело к спаду потребления. Объем розничной торговли наиболее сильно сократился к апрелю 2015 г. (на 10 %), а затем стабилизировался на этом, более низком уровне. За январь–июль 2015 г. спад розничной торговли в среднем по России составил 8 %, сокращение охватило 77 регионов. Территориальные масштабы спада розничной торговли максимальны среди всех рассматриваемых индикаторов. Население России адаптируется к кризису привычным способом, сокращая потребление. Кроме того, россияне начали экономить на услугах (отдыхе, развлечениях, бытовых услугах и др.), что усиливает кризисные риски для сектора рыночных услуг.

3. Кризис в промышленности: позже и медленнее

Новый кризис отличается от предыдущих и по динамике промышленности. Стагнация *промышленного производства* началась в 2013 г., но в 2014 г. сменилась слабым ростом (на 1,7 %) благодаря девальвации рубля и расширению возможностей импортозамещения. Кризисный спад в промышленности начался только с февраля 2015 г. В целом по России он составил 3 % за январь–июль 2015 г., отрицательную динамику имели 35 регионов. География спада обуслов-

лена, в основном, отраслевой специализацией. Более сильный спад отмечался в отраслях обрабатывающей промышленности (–4,9 % за январь–июль 2015 г.) при относительной стабильности в добывающих (+0,1 % за тот же период). География спада в обрабатывающей промышленности шире, он охватил 45 регионов. В отраслевом разрезе самые проблемные – транспортное машиностроение (особенно автомобильная промышленность и производство вагонов), спад произошел и в других отраслях машиностроения, а также в производстве стройматериалов и др. Попытки стимулировать импортозамещение наталкиваются на мощные барьеры. Для роста производства нужны инвестиции, а они сокращаются; спрос на промышленную продукцию сжимается из-за роста цен; девальвация рубля ударила по российской промышленности, в которой очень велика доля промежуточного импорта оборудования и комплектующих; снижение доходов населения и сдувание «пузыря» потребительского кредитования сократили платежеспособный спрос.

География нового кризиса в промышленности частично отличается от предыдущих. Как и в предыдущие кризисы, спад сильнее в федеральных городах и столичной агломерации (на 7–13 % в январе–июле 2015 г.). Они завершают постиндустриальную трансформацию, промышленность сжимается и заменяется сектором услуг. Кризисный спад также сильнее в регионах со специализацией на немодернизированных и неконкурентоспособных отраслях (Ивановская, Костромская, Тверская, Курганская области, республика Чувашия, менее развитые регионы Дальнего Востока – 6–10 %). Однако сильно сократилось производство и в регионах «новой индустриализации», которые активно привлекали инвесторов, особенно в сборочные предприятия автомобильной промышленности (Калининградская, Калужская обл. – спад на 10–12 %). Это следствие резкого сжатия платежеспособного спроса. Самая значительная доля регионов с промышленным спадом в 2015 г. – в Центре и на Дальнем Востоке.

Особенность нового кризиса – сохранение роста промышленного производства в регионах со специализацией на отраслях ВПК, особенно в Тульской, Брянской, Владимирской областях и республике Марий Эл (рост на 11–23 % в первом полугодии 2015 г.) благодаря росту госзаказа и объемов финансирования из федерального бюджета. Кроме того, для поддержки оборонной промышленности предприятия ВПК авансировались напрямую из федерального бюджета в первые месяцы 2015 г., что позволило им не брать банковские кредиты с очень высокими ставками. Вопрос в том, сможет ли федеральный бюджет сохранить масштабное финансирование ВПК при увеличении дефицита (797 млрд руб в первом полугодии 2015 г.).

В проектировках федерального бюджета на 2016 г. запланировано дальнейшее увеличение оборонных расходов за счет урезания социальных, но такая политика не может продолжаться долго из-за сокращения накоплений в Резервном фонде и роста политических рисков.

Помимо регионов ВПК, сохранился рост производства в Тюменской области (без автономных округов) благодаря недавнему вводу новых предприятий обрабатывающей промышленности, а также в новых регионах добычи углеводородов на востоке страны (Сахалин, Якутия, Иркутская область) и в Ненецком АО. Однако в ведущих регионах ТЭК (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО), дающих больше всего поступлений доходов в федеральный бюджет, динамика промышленности близка к нулевой. Регионы с высокой долей других экспортных отраслей (черной и цветной металлургии, угольной промышленности) сохранили промышленный рост, за исключением Красноярского края и Свердловской области, но перспективы для них неблагоприятны из-за снижения мировых цен на металлы и уголь в 2015 г. Сохраняется рост и в регионах юга с высокой долей пищевой промышленности, она более стабильна из-за российских антисанкций, вытеснивших с рынка значительную часть пищевого импорта. Таким образом, ситуация в промышленности лучше в экспортно-сырьевых регионах, особенно нефтегазовых, в регионах юга со специализацией на отраслях АПК и, впервые за постсоветскую историю, в регионах ВПК. Более сильный промышленный спад имеют, как обычно, крупнейшие агломерации и полудепрессивные регионы с неконкурентоспособными отраслями (машиностроение и текстильная промышленность), к ним добавилась часть регионов «новой индустриализации» из-за резкого снижения платежеспособного спроса.

4. Рынок труда: почему не растет безработица?

Несмотря на спад в промышленности, уровень безработицы остается минимальным за весь постсоветский период. Он даже немного снизился в мае–июле 2015 г. по сравнению с началом года (с 5,8 до 5,4 %) вследствие сезонного фактора: летом безработица в России всегда ниже. Региональная картина вполне благополучна, ни в одном из регионов не было заметного роста уровня безработицы. Почему рынок труда слабо реагирует на кризис? Можно выделить несколько причин такой реакции.

Первая и важнейшая причина – российский рынок труда отличается особой моделью адаптации к экономическим спадам в виде опережающего роста неполной занятости. Эта модель устраивает всех.

При неполной занятости сокращается заработная плата, что позволяет снижать издержки бизнеса. Российские работники психологически более готовы к снижению оплаты труда, чем к потере работы. Для властей снижаются риски протестной активности тех, кто потерял работу, и расходы бюджетов на пособия по безработице. Неполная занятость имеет разные формы (работа неполное время, простои, отпуска без сохранения заработной платы). Она измеряется Росстатом только для работников списочной численности организаций, без учета малого предпринимательства и занятых в неформальном секторе. Во втором квартале 2015 г. списочная численность составила 46 % от общей численности занятых в экономике (33,2 млн чел. и 72 млн чел. соответственно). О том, что происходит в малом предпринимательстве и неформальной экономике, статистических данных нет.

Неполная занятость медленно растет с 2014 г., ее масштабы существенно различаются по отраслям экономики. По данным Росстата, во 2 квартале 2015 г. самый высокий уровень неполной занятости отмечался в производстве транспортных средств и оборудования: 16 % работников списочной численности работали неполное рабочее время или находились в простое. В сфере гостиниц и ресторанов 11 % занятых работали неполное рабочее время. Еще одна форма неполной занятости – неоплачиваемые отпуска. В обрабатывающей промышленности доля работников, находящихся в неоплачиваемых отпусках, в два раза выше средней, а в производстве машин и оборудования – в 2,5 раза. Таким образом, неполная занятость, как и в прошлые кризисы, шире распространена в обрабатывающей промышленности, особенно в машиностроении, в наибольшей степени – в его транспортном сегменте. В секторе услуг явно обострились проблемы только в части рыночных услуг – ресторанном и гостиничном бизнесах, где сокращение клиентуры наиболее значительно.

Географическая картина повышенного уровня неполной занятости во 2 квартале 2015 г. обусловлена специализацией экономики регионов. Самую высокую долю работавших неполное время и находившихся в простое имели регионы автопрома (Самарская и Калужская области – 6–7 % при среднем уровне 3,2 %), а также проблемные регионы машиностроения и текстильной промышленности (Чувашия, Тверская и Ивановская области – 5–6 %). Доля находившихся в неоплачиваемых отпусках максимальна в металлургических и машиностроительных регионах Урала (Свердловская, Челябинская области – 10–11 % при среднем уровне 7 %), машиностроительных регионах Поволжья и Центра (Нижегородская, Самарская, Ярославская, Владимирская области – 9 %), а также в Омской области, где обанкротилась очень крупная строительная компания.

Вторая причина – демографическая: на рынок труда выходит малочисленное поколение 1990-х годов рождения, а покидает его значительно большее по численности поколение 1950-х годов рождения. Из-за особенностей российской демографической пирамиды численность населения в трудоспособном возрасте ежегодно сокращается на 600–800 тыс. чел., сокращение будет продолжаться до конца 2010-х годов. Для развития экономики это крайне неблагоприятная динамика, но в кризис она смягчает давление на рынке труда.

Третья причина – в российской экономике много трудовых мигрантов (4–6 млн чел. по более адекватным оценкам). Они концентрируются в строительстве и секторе услуг. Какая-то часть трудовых мигрантов при отсутствии работы уезжает, что также снижает давление на рынке труда. Пока миграционная статистика не показывает массового отъезда трудовых мигрантов. Исследователи РАНХиГС объясняют это перемещением мигрантов в теневую экономику².

Четвертая причина – переток занятых в неформальную экономику. Ее масштабы и так очень велики: в целом по России уже более 20 млн чел. занято в неформальном секторе, в кризис численность занятых всегда возрастает. Отсутствие статистики не позволяет измерить кризисные изменения в неформальном секторе, но вполне очевидно, что заработки в нем сокращаются, а проблемы поиска работы растут. Но люди как-то выживают...

Совокупное влияние всех этих факторов помогает балансировать спрос и предложение на рынке труда, хотя в части регионов и городов напряженность на локальных рынках труда растет. Пока это проявляется в росте неполной занятости, особенно в городах автомобильной промышленности. Более уязвимы в кризис рынки труда моногородов, особенно со специализацией на машиностроении и металлургии.

5. Выводы. Кризисные риски: регионы и города

Сравнивая нынешний кризис и предыдущий, можно выделить основные различия. Во-первых, российские регионы вступили в острую фазу нового кризиса с разбалансированными бюджетами и огромными долгами. Во-вторых, выше риски сокращения занятости в секторе рыночных услуг и бюджетном секторе. В-третьих, регионы не могут рассчитывать на поддержку из федерального бюджета в

² Информационно-аналитический бюллетень РАНХиГС «Экономический кризис – социальное измерение». № 3. Сентябрь 2015 г. URL: <http://new.ranepa.ru/sobytiya/novosti/vyshel-v-svet-3-j-vypusk-byulletenya-ekonomicheskij-krizis-socialnoe-izmerenie>

объемах, сопоставимых с 2009 г., когда трансферты были увеличены на треть. Регионам приходится адаптироваться к этим изменениям, сокращая расходы бюджета, в том числе социальные, и занятость в бюджетном секторе.

Кризис ударяет и по развитым, и по менее развитым регионам, хотя риски и ущербы разные. Российский Юг с более высоким потенциалом производственного импортозамещения чувствует себя лучше, чем Северо-Запад, Урал и восточные регионы. Проблемных и неконкурентоспособных регионов машиностроительной и текстильной специализации больше в Центре и Поволжье. Особо следует выделить инвестиционно активные регионы, которые вложили бюджетные средства в развитие инфраструктуры для привлечения инвесторов – Калужскую, Калининградскую, Белгородскую области и др. Платой за успех стал рост долговой нагрузки бюджетов регионов. Кризис не позволяет расплатиться с долгами, трудно привлечь новых инвесторов, а без инвестиций невозможен рост доходов бюджета. Инвестиционно активные регионы оказались заложниками федеральной политики, спровоцировавшей кризис.

Усиление напряженности на рынке труда регионов обрабатывающей промышленности пока проявляется в росте неполной занятости. В случае ухудшения ситуации, особенно в моногородах, у властей есть необходимые инструменты в виде активных мер по поддержке занятости. В первую очередь это общественные работы, которые не слишком затратны для бюджета и способны смягчить ситуацию. Однако эти меры не способны решить проблему «плохих» рабочих мест в неконкурентоспособных отраслях и, кроме того, становятся все более затратными при длительном кризисе.

Регионы экспортной специализации проходят кризис мягче, двукратная девальвация рубля снизила издержки для компаний-экспортеров. Более устойчивы ведущие нефтегазодобывающие регионы, даже при низких ценах на нефть и газ. Для регионов металлургической и угольной специализации перспективы хуже из-за продолжающегося падения мировых цен и спроса на их продукцию. Тем не менее развитые регионы, особенно с диверсифицированной структурой экономики, имеют повышенный «запас прочности» даже при длительном спаде.

На Дальнем Востоке кризис проявляется сильнее из-за длительного спада инвестиций. Предыдущий кризис почти его не затронул благодаря росту федеральных трансфертов (большинство регионов Дальнего Востока имеют повышенный уровень дотационности) и значительному росту инвестиций государства и госкомпаний в строительство восточного нефтепровода и подготовку Саммита АТЭС. Федеральные власти пытаются стимулировать приток инве-

стиций с помощью разных инструментов, обеспечивающих льготный режим инвесторам. В их числе «территории опережающего развития», свободный порт Владивосток, в зону которого входят 14 муниципалитетов Приморского края, готовятся предложения по использованию режима свободного порта в муниципалитетах других дальневосточных регионов. Однако сработают ли эти механизмы в условиях изоляции России – большой вопрос.

Для слаборазвитых республик с самым высоким уровнем дотационности главный риск – снижение помощи из федерального бюджета. В первом полугодии 2015 г. были существенно снижены трансферты Тыве, большинству республик Северного Кавказа, кроме Дагестана и Карачаево-Черкесии. Пока непонятно, продолжится ли сокращение трансфертов, или федеральные власти прекратят эту политику из-за высоких рисков негативных последствий. Сохранение занятости в бюджетном секторе слаборазвитых республик необходимо для политической стабильности вследствие минимума иных легальных рабочих мест. Высокая занятость в неформальной экономике создаст дополнительные проблемы, в первую очередь это более сильный спад доходов населения, к этому же приведет и снижение трудовых миграций (отходничества) из республик Северного Кавказа в другие регионы страны. Тем не менее стратегии выживания на основе межсемейной поддержки и натуральных доходов от личного хозяйства помогут пережить и этот кризис. Архаичная модель выживания типична не только для слаборазвитых республик с жесткими барьерами развития, но и для сельских периферий по всей России.

Особенность этого кризиса в том, что он будет жестким для крупнейших городов с наиболее развитым сектором рыночных услуг и значительной долей среднего класса. Большинство жителей крупных городов занято в секторе услуг (в Москве – 78 %), там же сконцентрирован и малый бизнес, который более развит в крупнейших городах. Девальвация рубля, санкции и сокращение нефтяной ренты сильнее всего бьют именно по сектору рыночных услуг. Снижение доходов и платежеспособного спроса населения уже привело к сжатию сектора рыночных услуг и сокращению занятости в туристическом бизнесе, банковском секторе и др. Рыночные услуги концентрируются в крупных городах, поэтому возрастают риски массового высвобождения занятых и роста безработицы. Кроме того, из-за возросшего дефицита бюджета и долга регионов идет сокращение занятости в бюджетном секторе, особенно в социальной сфере. Бюджетный сектор впервые перестал быть «тихой гаванью» для работников, риски увольнений сопоставимы с сектором рыночных услуг.

Преыдушие кризисы показали, что рынок труда федеральных городов, городов-миллионников и других крупных региональных цен-

тров наиболее диверсифицирован, поэтому риски роста безработицы меньше. Но сейчас они повышаются из-за того, что новый кризис может быть длительным. Многим придется соглашаться на рабочие места с более низкой оплатой труда, что приведет к значительному снижению уровня жизни образованного населения крупнейших городов, относящегося к среднему классу. Для Москвы негативным фактором станет сокращение притока мигрантов, арендующих жилье в столице. «Серый» рынок аренды, обеспечивающий многим москвичам рентные теневые доходы, сжимается. Кроме того, население крупнейших городов потребляло больше импортных товаров и зарубежных услуг – рекреационных, развлекательных, учебных, медицинских, поэтому девальвация рубля для него более болезненна.

Кризис ухудшает не только уровень жизни и структуру потребления значительной части населения Москвы, Санкт-Петербурга и других крупнейших городов России, но и образ жизни. Стратегии развития будут замещаться стратегиями выживания. Это не просто снижение уровня жизни, а негативная трансформация образа жизни, резко ухудшающая социальное самочувствие. Образованное крупногородское население имеет больше возможностей и ресурсов для адаптации, но они не беспредельны. Политическая ситуация в стране и масштабы экономических потерь для образованного крупногородского населения с более высокими доходами формируют два вектора. Во-первых, усиливается фрустрация и апатия, уход во «внутреннюю эмиграцию», как это было в советское время. Во-вторых, часть самых конкурентоспособных и активных выбирает реальную эмиграцию. Россия опять теряет человеческий капитал.

Литература

1. Информационно-аналитический бюллетень РАНХиГС «Экономический кризис – социальное измерение». № 3. Сентябрь 2015 г. URL: <http://new.ranepa.ru/sobytiya/novosti/vyshel-v-svet-3-j-vypusk-byulletenya-ekonomicheskij-krizis-socialnoe-izmerenie>
2. Обзор социальной политики в России: начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой, Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимова и др. Независимый институт социальной политики. М.: НИСП, 2007.
3. Овчарова Л. Н., Бюрюкова С. С., Тер-Акопов С. А., Варданян Е. Г. Что изменилось в доходах, расходах и потреблении российского населения? Мониторинг доходов, расходов и потребления российских домохозяйств. М.: ГУ–ВШЭ, 2014.
4. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? / Под ред. Н. Зубаревич. М.: Независимый институт социальной политики, 2005.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС, РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Д. М. Котц

1. Введение

Российская экономика со времени распада СССР продолжает в значительной степени зависеть от экспорта природных ресурсов, прежде всего нефти и газа. Рисунок 1 демонстрирует структуру российского экспорта с 1995 года. Согласно рисунку, более 70 % экспорта составляет минеральное сырье, а еще 10 % приходится на металлы и драгоценные камни.

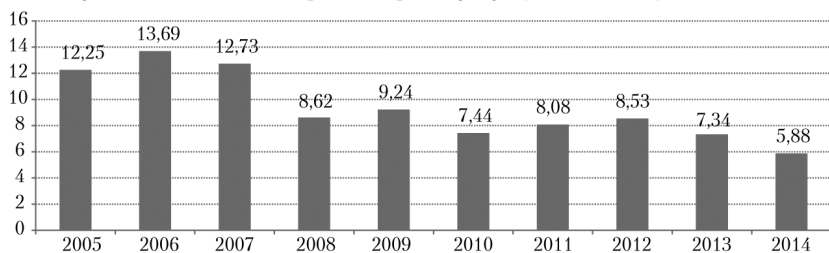
Рисунок 1. Структура российского экспорта товаров (в % от общего объема экспорта)



Источник: Российская Федеральная служба государственной статистики, 2015.

Зависимость российской экономики от экспорта природных ресурсов привела к очень высокому активному сальдо внешнеторгового баланса. (см. рис. 2). Это означает, что Россия производит больше, чем потребляет и инвестирует. То есть Россия не получает всей выгоды от собственной экономики, а отправляет значительное количество произведенного сверх необходимости в другие страны.

Рисунок 2. Чистый экспорт товаров и услуг (в % от ВВП)



Источник: Российская Федеральная служба государственной статистики, 2015.

Большинство специалистов придерживаются мнения, что подобная экономическая модель пагубна для России. Когда постсоветская Россия в 1992 году стала полноправным участником мирового рынка, она ощутила на себе сильное экономическое давление, которое заставило ее сосредоточиться на экспорте энергоносителей и минерального сырья. Энергетические ресурсы и металлы – это то, чего мировой рынок хотел от России, и в краткосрочной перспективе это были наиболее выгодные направления экономической деятельности. Однако в то время как экспорт природных ресурсов процветал, большинство отраслей российской промышленности начали увядать¹.

Такая модель, построенная на зависимости от экспорта природных ресурсов, оказала негативное влияние на российскую экономику и общество. Во-первых, она неизбежно способствует высокому уровню коррупции. Экспорт ценных ресурсов генерирует высокие прибыли при низких затратах. Это благодатная почва для коррупции, поскольку различные группы начинают конкурировать между собой с целью доступа к этой прибыли. С такой проблемой сталкиваются почти все экономики, опирающиеся на экспорт ресурсов.

Во-вторых, такая модель замедляет развитие промышленности. Экономисты часто указывают на знаменитую «голландскую болезнь», связанную с переоцененной валютой. Экспорт ценных ресурсов приводит к росту обменного курса национальной валюты, что не позволяет сельскохозяйственному или промышленному производству этой страны преуспеть на экспортных рынках или конкурировать с импортируемыми товарами. В результате национальная промышленность со временем приходит в упадок.

В то же время «голландская болезнь» – это не единственная проблема, к которой приводит экспортная модель, основанная на природных ресурсах. Погоня за прибылью, которая является движущей

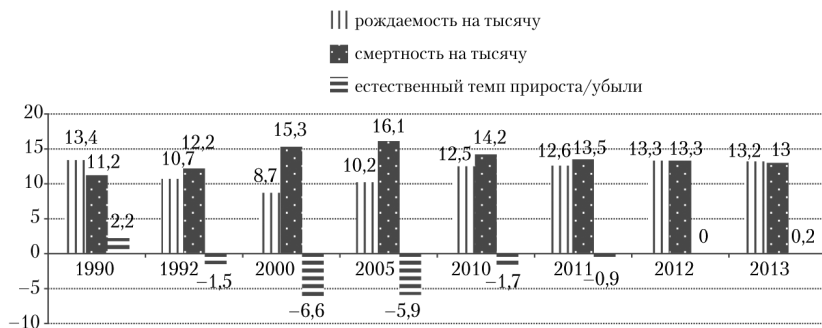
¹ См. подробный анализ этого процесса – Котц (2007, глава 9).

силой капиталистической системы, заставляет направлять все усилия и энергию на ту деятельность, которая приносит наибольшую выгоду, а в России это разработка и экспорт природных ресурсов. Производственные товары имеют предел рентабельности, поскольку стоимость производства всегда составляет существенную долю рыночной цены. А стоимость добычи и продажи природных ресурсов, которые не нужно производить, может составлять лишь малую часть рыночной цены. Таким образом, получением прибыли от продажи природных ресурсов люди зачастую обязаны лишь природе. Это искажает развитие экономики в России. Если имеющиеся ресурсы используются для развития страны – это благо, но если они в основном идут на экспорт и финансирование потребления, а также для обогащение тех, кто владеет ресурсами и контролирует их, то речь идет о «ресурсном проклятии».

В-третьих, экономика, основанная на экспорте ресурсов, приводит к несоответствию между населением и экономикой в России. Добыча и экспорт природных ресурсов – основной вид экономической деятельности в стране. В то же время эта деятельность обеспечивает занятость относительно небольшого числа людей. В России очень много хорошо образованных людей, которые живут в городах, и для них нет места в экономике, основанной на экспорте ресурсов.

Начиная с 1992 года население России начало уменьшаться, в основном из-за того, что смертность превышает рождаемость (см. рис. 3). И хотя уменьшение численности населения имеет ряд причин, можно также считать, что оно является результатом несоответствия между численностью населения и экономикой. Если люди не нужны экономике, их количество уменьшается по причине низкой рождаемости и высокой смертности. Только в 2012 году рождаемость, наконец, восстановилась в достаточной мере для того, чтобы сравняться со смертностью, а в 2013 году немного превысила смерт-

Рисунок 3. Демографическая статистика в России



Источник: Российская Федеральная служба государственной статистики, 2015.

ность (0,2 на тысячу). Тем не менее уровень смертности все еще остается выше, чем в 1990 году.

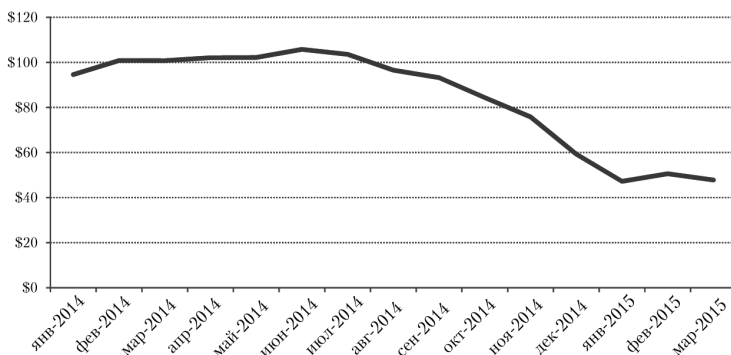
В-четвертых, экономика экспорта ресурсов в конечном итоге ослабит позицию России в мире. Исторически Россия была великой державой. Чтобы остаться таковой в современном мире, стране необходима сильная индустриальная база, а также многочисленное население. Это два важных столпа экономической и политической состоятельности, необходимые для мировой державы. Однако сейчас статус мировой державы России поддерживается лишь за счет промышленных достижений прошлого, и такая ситуация не может продолжаться вечно.

2. Вызовы для российской экономической модели, основанной на экспорте природных ресурсов

Мировые события последнего времени ставят под вопрос жизнеспособность российской экономической модели. Эти события привели к снижению цены на нефть в середине 2014 года (см. рис. 4). Если цена на нефть на протяжении определенного периода времени останется на низком уровне, что на данный момент кажется вероятным, российская экономическая модель, основанная на экспорте ресурсов, может потерять жизнеспособность.

Кризис российской ресурсозависимой экономической модели имеет три причины. Первая – это тяжелый экономический и финансовый кризис, который разразился в 2008 году, и его последствия в виде продолжительной стагнации в большей части мировой экономики. Кризис 2008 года начался в США и быстро распространился на весь мир. В 2009 году спад ВВП в России был самым значительным среди всех основных экономик и составил 7,8 % (Международный валютный фонд, 2013).

Рисунок 4. Цена сырой нефти по месяцам (в долларах за баррель)



Источник: Управление по энергетической информации США, 2015.

Быстрый спад спроса в мировой экономике в 2009 году привел к снижению как цен, так и объемов продаваемой нефти и других природных ресурсов. В 2010 году многие страны начали восстанавливаться после глобальной рецессии. Мировой спрос на нефть вернулся к прежним показателям, а цена снова выросла и превысила 100 долларов за баррель в марте 2011 года. Российская экономика в 2010 году также снова начала расти относительно высокими темпами: в этот год прирост составил 4,5 %.

Однако то, что мы наблюдали в 2008–2009 годах, было лишь первым витком экономического кризиса. Восстановление национальных экономик после этого удара было медленным. После Великой Рецессии последовала Великая Стагнация. Тому было две причины. Во-первых, кризис 2008 года стал результатом давних проблем той формы капитализма, которая превалировала примерно с начала 1980-х годов и которую называют неолиберальным капитализмом. Эти проблемы до сих пор остаются нерешенными, и без глобальной перестройки капитализма стагнация продолжится и, скорее всего, затянется (Котц, 2015. С. 175–180; Котц и Басу, 2015).

В 2010 году в Европе и США наметился поворот к политике жесткой экономии. Сокращение государственных расходов наряду с жесткой денежно-кредитной политикой в Европе усилили стагнацию и в период с 2010 года несколько раз приводили к новым виткам рецессии. Стагнация мировой экономики в конечном итоге привела к замедлению роста в Китае. В 2012 году рост ВВП Китая от двузначных показателей опустился ниже 8 % и продолжил сокращаться. Двухзначный рост в Китае, требующий постоянной сырьевой подпитки, стал основным двигателем мирового экономического роста и был главным фактором, поддерживающим высокую цену на нефть и другие природные ресурсы.

Второй причиной, объясняющей падение мировых цен на нефть, является развитие новых технологий добычи нефти и газа. Постоянное сокращение стоимости технологии гидравлического разрыва пласта («фрекинга») подхлестнуло рост поставок нефти из Северной Америки. Длительный период сокращения производства нефти в США завершился. К концу 2014 года производство нефти в США выросло на 80 % по сравнению с 2008 годом (Управление по энергетической информации США, 2015). Этот объем превышает уровень добычи всех стран ОПЕК, за исключением Саудовской Аравии.

Быстрый рост производства нефти в США в сочетании с растущей добычей нефти на канадских нефтеносных песчаниках и в других странах привел к тому, что общемировое производство нефти, которое не увеличивалось в период с 2005 по 2009 год, сильно возросло. С 2008 по 2014 год прирост добычи нефти в США составлял 84 % мирового прироста добычи нефти за этот период. Вначале Китай и

другие быстрорастущие экономики поддерживали высокий спрос, результатом чего были стабильно высокие цены на нефть. Однако в 2014 году мировой спрос сократился в связи с замедлением темпов экономического роста и стал ниже все возраставшего предложения. Это привело к обрушению мировых цен на нефть в 2014 году.

Эти тенденции, по всей видимости, не являются краткосрочными. Различные факторы, безусловно, будут вызывать колебания нефтяных цен в ближайшие годы, однако маловероятно, что цены вернуться к высоким показателям 2000-х годов. Это означает серьезные трудности для российской экономической модели, основанной на экспорте природных ресурсов. К тому же существует еще один фактор, негативно сказывающийся на жизнеспособности российской экономической модели.

С марта 2014 года США и НАТО наложили на Россию санкции в связи с событиями на Украине. Это создает дополнительные трудности для российской модели, завязанной на экспорте ресурсов. Европа планирует уйти от поставок российского природного газа.

Причиной этого является нечто большее, чем обеспокоенность западных стран событиями на Украине. Опыт последних лет показывает, что правительство США рассматривает Россию как конкурирующую силу. Начиная с 1992 года, когда российское государство образовалось на обломках Советского Союза, американское правительство не оставляло попыток контролировать Россию с целью поставить ее в подчиненное положение. В ранние постсоветские годы эти попытки имели некоторый успех. Однако он был недолгим. Как только Россия заняла более независимую позицию в международных делах, США перешли к стратегии сдерживания России.

Хотя эта политика и вызвала некоторое несогласие в Европе, пока основные европейские политические силы с ней солидарны. Даже если проблема на Украине будет решена, Россия, скорее всего, столкнется с решимостью Запада сдерживать ее развитие. Это еще один фактор, который делает выбор экспортной модели, основанной на природных ресурсах, проблематичным для России. Если экономика России по-прежнему будет базироваться на экспорте природных ресурсов, противостоять давлению Запада будет сложно.

Один из способов обойти давление со стороны Запада, продолжая при этом придерживаться существующей экономической модели, – это выстраивание тесных экономических связей с Китаем. Возможно, Россия могла бы поставлять энергетические и другие ресурсы в Китай в обмен на китайские производственные товары, избегая таким образом давления Запада. Однако маловероятно, что китайское руководство откажется от успешного встраивания в мировую экономику в пользу нового экономического интеграционного процесса с Россией. Такой сдвиг может привести к конфронтации с США, а Китай вряд ли пойдет на такой риск.

3. Альтернативное направление?

Для России альтернативой ее существующей экономической модели экспорта природных ресурсов является модель государства развития. Уже давно эксперты сходятся во мнениях, что России необходимо преодолеть свою зависимость от экспорта природных ресурсов, то есть пойти по пути реиндустриализации. Учитывая упомянутые выше события последнего времени, теперешняя российская модель экспорта природных ресурсов вскоре может стать нежизнеспособной, и это может подтолкнуть страну к альтернативной экономической модели. Если государство по-прежнему будет позволять рыночным силам управлять экономическим развитием России, уйти от модели экспорта природных ресурсов будет невозможно. Рынок лишь укрепляет существующий порядок вещей, поскольку гонится за тем, что наиболее выгодно в краткосрочной перспективе. Переориентирование российской экономики потребует перехода к модели государства развития.

Модели государств развития уже играли ключевую роль в достижении экономического прогресса во многих странах в различные исторические периоды. В рамках такой модели государство регулирует экономику, стремясь поднять ее на новую ступень технологического развития, сделать более диверсифицированной. Государство может противостоять соблазнам краткосрочной прибыльности и нацеливаться на долгосрочное экономическое развитие. В качестве примеров можно привести США в XIX веке, Японию в XIX веке, а также после Второй мировой войны, Южную Корею после Второй мировой войны и Китай после 1978 года.

Стратегия государства развития в России сегодня может подразумевать несколько направлений. Первое из них – это индустриальная политика, нацеленная на поддержку долгосрочного развития ключевых отраслей промышленности. Второе – это финансовая политика, целью которой является направление дешевого кредита на производственные цели, а не на спекулятивную деятельность. Третье направление – значительные государственные инвестиции в развитие инфраструктуры (транспорт, коммуникации, энергообеспечение, здравоохранение), в развитие науки и технологий и в образование. Четвертое – это государственное регулирование использования природных ресурсов России для поддержки развития внутренней экономики, а не для получения прибыли за экспорт этих ресурсов. И, наконец, пятое направление – это регулирование взаимодействия России с глобальной экономикой с целью защиты молодых отраслей промышленности, где это необходимо, привлечения прямых иностранных инвестиций, которые будут способствовать развитию,

и одновременного сдерживания краткосрочных притоков и оттоков спекулятивного капитала.

Основная цель стратегии государства развития – увеличить инвестиции в основной капитал. Уровень инвестиций в основной капитал в России очень низок и составляет всего лишь 20–22 % ВВП. Это нормальная доля для развитой капиталистической страны. Однако для страны, которая нуждается в реорганизации и обновлении своей экономической структуры, это слишком мало. Стратегия государства развития требует, чтобы размер инвестиций составлял около 30 % ВВП. Этого можно добиться, сведя на нет высокое положительное сальдо торгового баланса. Большая часть произведенных в России природных ресурсов должна идти на внутренние нужды. Имеет смысл экспортировать некоторое количество природных ресурсов, однако выручка от этого экспорта должна идти на закупку оборудования и инвестиции в промышленность, а не на обогащение олигархов. Если бы Россия довела свой торговый баланс почти до нуля, это повысило бы долю инвестиций в основной капитал до 30 % ВВП. Это позволило бы России финансировать выполнение стратегии государства развития, а также использовать большее количество своих природных ресурсов для обеспечения внутренних потребностей страны.

Сдвиг в сторону государственной стратегии развития стал бы радикальным шагом для России. Существующая экспортная модель, основанная на природных ресурсах, пользуется мощной поддержкой со стороны российской олигархической элиты, в прошлом обогатившейся за счет нее. Отказаться от существующей модели в пользу стратегии государства развития можно будет только в том случае, если политическое давление пересилит неизбежное сопротивление российских олигархов. Продолжающееся экономическое давление на Россию, то есть низкая цена на нефть и враждебность со стороны Запада, могут запустить механизмы внутри страны, которые преодолеют это сопротивление. Значительная часть постсоветского капиталистического класса владеет промышленными активами, которые только выиграют от государственной стратегии развития. Если существующая экономическая модель перестанет приносить высокие прибыли, этот капиталистический класс, объединившись с другими слоями общества, может подтолкнуть страну к государственной модели развития².

² Другим альтернативным путем развития для России может стать отказ от капиталистической системы и возврат к некоторой форме социалистической экономики. Это, скорее всего, приведет к тому, что государство сосредоточится на реиндустриализации. Однако эта альтернатива может возникнуть благодаря иным политическим

Тем не менее стратегия государства развития не всегда бывает успешна на практике. Государство должно быть способно осуществлять контроль и эффективно регулировать развитие экономики, концентрируясь на достижении прогресса в долгосрочном периоде. Советское государство имело десятки лет опыта управления экономикой, однако этот опыт уже 25 лет как ушел в прошлое. Будущее покажет, обладает ли сегодняшнее Российское государство, отягощенное коррупцией и подвергающееся обвинениям в некомпетентности, способностью быстро реформироваться и провести в жизнь подобную стратегию. Однако недавняя история необязательно определяет будущее, бывает, что государства быстро адаптируются к новой роли в обществе.

4. Заключение

Если российское государство сможет осуществить переход от существующей сегодня модели, завязанной на экспорте природных ресурсов, на модель государства развития – и если такая стратегия будет эффективно приведена в исполнение – это принесет свои преимущества. Будет выстроена диверсифицированная, промышленно развитая экономика, соответствующая потребностям российского населения. Будет выстроена экономика, в которой люди смогут строить долгосрочные планы. И такая экономика позволит России сохранить свое место одной из основных мировых держав. Если же Россия сохранит существующую модель, зависимую от экспорта природных ресурсов, то в будущем ее ждет экономический и политический упадок.

Литература

1. Котц Дэвид М. Становление и закат неолиберального капитализма. Cambridge, MA; London: Harvard University Press, 2015.
2. Котц Дэвид М., Дипанкар Басу. Стагнация и институциональные структуры. 2015. Неопубликованный доклад с конференции, доступен у автора по запросу.
3. Котц Дэвид М., Фред Вир. Россия от Горбачева до Путина: гибель Советской системы и Новая Россия. London and New York: Routledge, 2007.
4. Международный валютный фонд, 2013. IMF Мировая экономическая база данных. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>
5. Управление по энергетической безопасности США, 2015. URL: <http://www.eia.gov/>

силам, чем те, которые рассматриваются в этой статье, поэтому такая альтернатива не является предметом данной статьи.

СОВМЕСТИМА ЛИ НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ С ИНТЕРЕСАМИ РОССИЙСКОЙ ЭЛИТЫ?

В. Л. Иноземцев

1. Введение

В последние годы тезис о технологическом отставании России стал почти общепризнанным, и, более того, такое отставание считается многими непреодолимым. Особенно заметно это в индустриальной сфере, которая с конца советского периода пережила в России драматический спад. Если вернуться на 30 лет назад, можно вспомнить, что в 1985 г. на территории РСФСР было выплавлено 88,7 млн т стали, произведено 79,1 млн т цемента, 17,7 млн т минеральных удобрений и 5,0 млн т бумаги. По итогам 2015 г. эти показатели сократились соответственно на 20, 19, 11 и 10 %¹. Еще более печальна статистика в сфере производства инвестиционной продукции и относительно высокотехнологичных товаров народного потребления. Так, за 1985–2009 гг. число выпущенных грузовых автомобилей, зерноуборочных комбайнов и тракторов сократилось соответственно в 5,87, 14,1 и 34,0 раза, а часов и фотоаппаратов – в 91 и 600 (!) раз (Inozemtsev, 2010a). Особо стоит отметить, что новых передовых отраслей промышленности в России за эти годы не появилось: мы не производим ни компьютеров, ни средств мобильной связи, ни большинства видов современного медицинского оборудования. Картину дополняет тот факт, что даже в энергетической сфере Россия сдает свои позиции: по итогам 2014 г. доля нашей страны в мировой добыче нефти и газа упала соответственно до 12,6 и 16,7 % против 17,8 и 29,0 % в 1989 г.² Не будет преувеличением сказать, что Россия переживает масштабный

¹ Рассчитано по: Народное хозяйство РСФСР в 1985 г. М.: Финансы и статистика, 1986 и данным Росстата. URL: www.gks.ru (дата обращения: 04.03.2016).

² Рассчитано по: BP Statistical Review of World Energy 2015. London: British Petroleum Plc., 2015.

процесс деиндустриализации, и вопрос о том, можно ли его остановить, сегодня важен как никогда.

Исследователи расходятся в ответах, однако мы склоняемся к тому, что успешная индустриализация в России в ближайшие десятилетия невозможна – и большинство причин этого выглядят субъективными, будучи связаны не столько с естественными ограничителями экономического роста в стране, сколько с осознанным нежеланием политической элиты менять сложившийся порядок вещей; с тем, что российские власти в целом удовлетворены нынешней ситуацией. Мы выделим в данной статье пять основных блоков причин, делающих реиндустриализацию страны маловероятной.

2. Исторические и идеологические факторы

Первый мы условно назовем «историческим», или, что может быть правильнее, «идеологическим». Фундаментальным отличием России от подавляющего большинства успешно индустриализовавшихся стран является то, что она уже была ранее мощной индустриальной державой. Практически везде в мире (в Японии, Корее, Китае, Малайзии и т. д.) современная индустриализация становилась средством преодоления экономических порядков аграрного общества – и проводилась единожды, а не была повторяющимся процессом. Даже в Китае, по отношению к которому можно говорить о нескольких волнах индустриализации, промышленная революция 1980–2000-х годов началась в преимущественно аграрной стране, хотя и создавшей «островки» тяжелой промышленности. Россия же столкнулась на рубеже XX и XXI столетий с небывало сложным вызовом: ей требовалось «индустриализоваться» после того, как под лозунгом индустриализации прошли 1920-е и 1930-е годы, которые разрушили традиционное общество; и после того как в 1960-е и 1970-е страна вышла в отдельных производствах и отраслях на позиции глобального лидера. Задача новой индустриализации в таких условиях натывается на три основных препятствия.

Во-первых, она напрямую противоречит основной линии общественного дискурса и подрывает привычное самоощущение граждан, уверенных в том, что великая Россия и так является мощной индустриальной державой. Сегодня можно видеть, насколько большое внимание власть уделяет, к примеру, поддержке оборонного сектора или крупной национальной промышленности – само такое внимание подспудно предполагает, что с индустриальным вектором развития все обстоит неплохо, а политика властей за последние годы обеспечила в данной сфере поворот к лучшему. Попытка развенчать дан-

ный миф не может приветствоваться элитами, заинтересованными в пресловутой «стабильности» и подчеркивающими преемственность советского и российского обществ. Задача индустриализации уже индустриализированной ранее экономики превращается в оксюморон. Заметим, такое явление не уникально для России: в истории XX века есть много примеров того, как незавершенная модернизация backfires, делая общество невосприимчивым к новым модернизационным попыткам (особенно много таких случаев на протяжении всего XX столетия можно было наблюдать в Латинской Америке) и тем самым переводя его в состояние либо перманентного застоя (как это произошло в Аргентине), либо продолжительного упадка (как случилось в Венесуэле).

Во-вторых, индустриализация в российском общественном создании несомненно и прочно связана с мобилизацией: всякий раз в истории страны в период бурного промышленного роста власть жестко ломала существовавшие ранее структуры социальной повседневности. От Петра I и до коммунистических вождей индустриализация предполагала определенные лишения и напряжение всех сил общества. Это также естественно: практически всегда успешные модернизации требовали ограничения текущего потребления и жесткого государственного регулирования. Достаточно посмотреть на те же азиатские страны, где на протяжении первого десятилетия современной промышленной революции реальные доходы населения почти не росли – и станет понятно, что такая политика не будет поддержана современной российской властью, популярность которой основывается на щедрых подачках, а вовсе не на умении мобилизовать широкие массы на экономические преобразования, всегда сопряженные с лишениями. Индустриализация как большой социальный проект несовместим с политической «стабильностью» – достаточно вспомнить, как любые авторитарные модернизации рано или поздно заканчивали резкими политическими переменами.

В-третьих, важную роль играет своего рода «историческая память», которая задает параметры потенциальной индустриализации, изначально делая ее бессмысленной. В Советском Союзе развитие промышленности происходило в рамках плановой экономики, всегда пренебрегавшей традиционно понимаемой эффективностью. Тупик, который обнаружился тогда, в значительной мере был связан со стремлением «покорить» природу и пространство, увести производство в максимально труднодоступные районы, в которых оно никогда не сформировалось бы в условиях рыночной экономики (не случайно К. Гэдди и Б. Икес (2013. Р. 38. Рис. 3.1) подчеркивают, что на протяжении последних ста лет температура, в которой приходится жить

среднестатистическому жителю страны, выросла в Канаде на 1,2°C, тогда как в России – упала на 1,0°C). И если мы сегодня посмотрим на то, что предлагается под видом «индустриализации» и «модернизации», мы увидим практически нереалистичные проекты, схожие с проектами советской эпохи: от моста на Сахалин и тоннеля под Беринговым проливом до модернизации БАМа или строительства «Силы Сибири». Имея в истории одну неудавшуюся индустриализацию, очень легко и во второй раз повторить ее ошибки – причем чем более авторитарна власть, тем выше подобная вероятность.

Таким образом, мы рискуем утверждать, что Россия – крайне неудачное стартовое место для индустриализации; здесь укорененный сомнительный опыт промышленных революций (ни одна из которых не была органической) накладывается на нигилизм, обусловленный иллюзорным ощущением того, что все эти материи нам-де хорошо известны, и сдобривается нежеланием властей расшатывать социальный мир. Все это говорит, как мы полагаем, о том, что с исторической, идеологической и мировоззренческой точек зрения в России сегодня нет практически никаких предпосылок для новой индустриализации.

3. Экономические факторы

Вторая группа препятствий, довольно разнообразных, порождена сугубо экономическими факторами, хотя все они, разумеется, связаны с политическими – и с «особенностями национальной элиты».

Во-первых, важнейшим препятствием для успешной индустриализации в России я бы назвал проведенную в 1990-е годы приватизацию. Этот процесс привел прежде всего к тому, что новые собственники получили контроль над крупными активами исключительно дешево (51 % «Норильского никеля» были куплены за \$170 млн, 51 % «Сиданко» [позднее – ТНК] – за \$130 млн, 51 % «Сибнефти» – за \$100 млн, 40 % «Сургутнефтегаза» – за \$89 млн, а многие крупные промышленные предприятия приобретались за несколько миллионов долларов³). И проблема тут вовсе не в том, что государство недополучило доходов от приватизации, а в том, что основу экономики 2000-х составили практически «дармовые» активы, которые окупались за первые несколько лет их использования. Это стало мощнейшим дестимулирующим новые инвестиции фактором: каждый потенциальный инвестор понимал, что ему придется затратить мил-

³ См.: Залоговые аукционы в России. URL: www.ru.wikipedia.org/wiki/Залоговые_аукционы_в_России (дата обращения: 04.03.2016).

лиарды долларов, чтобы конкурировать потом с теми, кто получил свои активы даром. Чтобы выжить в такой ситуации, необходимы были самые совершенные практики менеджмента, на которые не все могли положиться. Иначе говоря, проведенная в интересах олигархического класса приватизация продолжает влиять на экономические стратегии и 20 лет спустя, удерживая многих новых игроков от инвестиций в промышленность (не удивительно ли, что со времен распада СССР в «энергетической сверхдержаве» построен всего один новый нефтеперерабатывающий завод?!⁴). Не в пример России в КНР (где новая промышленная революция в целом оказалась успешной) пошли по пути сохранения в государственной собственности промышленных гигантов (state-owned enterprises, SOEs) (Sheng, Nong, 2012) при стимулировании создания новых предприятий, действующих в сугубо рыночной логике. Последнее позволило раскрепостить, а не уничтожить в зародыше, частную инициативу в индустриальном секторе.

Во-вторых, в России изначально не была сформулирована стратегия ускоренного промышленного роста – и потому никто не задался вопросами о том, что может стать его основой. Как правило, в развивающихся странах в разные исторические периоды экономический рост стимулировался либо мощным перераспределением средств из одной отрасли в другие (как, например, в годы сталинской индустриализации, разорившей деревню), либо искусственным удешевлением определенных ресурсов (в частности, рабочей силы в Китае или странах Юго-Восточной Азии). В России после крушения коммунизма имелись два относительно дешевых ресурса: квалифицированные работники и природные ресурсы. С таких стартовых позиций вполне можно было провести «новую индустриализацию» – но власть не предполагала использовать ни один из этих ресурсов дешево. Обеспечение экономики дешевым сырьем могло поднять промышленность и привлечь иностранные инвестиции – но правительство, с одной стороны, было близко к сырьевым олигархам и извлекало свои основные доходы из перераспределения природной ренты, и, с другой стороны, нуждалось в поддержке масс, покупая их лояльность повышением доходов населения. Именно возможность обеспечивать повышение благосостояния непродовольственных классов через простое перераспределение доходов от добычи и экспорта сырья стала основой российской экономики, никак не стимулирующей развитие обрабатывающих отраслей и переноса основного центра тяжести налоговой нагрузки на индустриальный сектор. Говоря проще – вместо того, чтобы заставить народ работать, используя дешевое русское сы-

⁴ См. URL: www.oilrusi.ru/information/segodnia/ (дата обращения: 14.04.2013).

рье и доступные иностранные технологии, российское правительство осознанно предпочло напрямую распределять сырьевую ренту. Как легко можно понять, это со временем обогатило сырьевиков и чиновников, но лишило инвесторов мотива развивать производство в России. Власти раз за разом санкционировали создание монополий, которые реализовывали российское сырье на внутреннем рынке порой дороже, чем на внешнем (когда в 2007 г. ФАС разрешило создание ОК «Русал», условием было поставлено не превышение цены алюминия на российском рынке цен на LME более чем на 5 % (Рыбак, 2007) [!]). Излишне говорить, что китайское экономическое чудо в России не повторилось, – и оно не имеет шанса повториться в будущем, так как в условиях нестабильности на мировых сырьевых рынках российские власти будут пытаться повышать расценки внутри страны, тем самым еще более снижая ее конкурентоспособность, в то время как условия для ведения бизнеса в других странах будут только улучшаться.

В-третьих, российская экономика – опять-таки под руководством нынешних властей – развивалась и развивается как относительно автаркичная. Она ориентирована на экспорт необработанного сырья и импорт готовой высокотехнологичной продукции. Индустриализация рассматривается в таком контексте практически исключительно как средство сокращения зависимости от внешних поставок – т. е. столь популярного сегодня «импортозамещения», но не более того. Россия на протяжении последних лет была уникальной страной, где даже т. н. «свободные экономические зоны» были созданы таким образом, чтобы наращивать поставки товаров на внутренний рынок (как, например, свободная экономическая зона в Калининградской области), а не на экспорт, как это принято практически во всем мире. Это создает проблему, давно отмеченную Дж. Бхагвати: модернизация не может быть успешной в закрытых экономиках, так как автаркия сокращает конкуренцию, а «новая индустриализация» предполагает повышение конкурентоспособности; статистика подтверждает его вывод о том, что залогом успешной индустриализации в наши дни является интеграция национальной экономики в мировую (2004. Р. 180). В России сегодня нет – и в ближайшем будущем не появится – рынка, достаточного для того, чтоб поглотить индустриальную продукцию в объемах, обеспечивающих достаточную экономию на масштабах (вспомним хотя бы, что на начальном этапе южнокорейской индустриализации в стране был запущен автозавод, способный производить в год в два раза больше машин, чем на момент его запуска было зарегистрировано в стране) (Islam, Chowdhury, 1997. Р. 8). Поэтому единственным путем реиндустриализации страны является привлечение иностранных компаний-производителей с разветвлен-

ной сбытовой сетью и наращивание экспорта готовой продукции под известными международными брендами. Однако, как мы знаем, российские власти считают страну находящейся в окружении врагов и поэтому строят политику на идеях еще большей автаркичности. Учитывая стремительно сокращающийся размер внутреннего рынка и иллюзорность надежд на изменение политического курса, можно быть практически уверенным в том, что попытки индустриализации не будут успешными.

Стоит отметить еще несколько преимущественно «экономических» обстоятельств, делающих успешную «новую индустриализацию» в России невозможной. Однако не менее существенными являются также внешнеполитические факторы.

4. Отношения России с Китаем

Это третья группа препятствий, среди которых наиболее важным выступает характер отношений России с ее – на данный момент – наиболее близким союзником.

Современная внешняя политика России не является предметом нашего анализа, хотя она оказывает на экономику страны значительное негативное влияние – в том числе и антимодернизационное. Однако одно обстоятельство не может не быть отмечено.

Каждая попытка успешной современной индустриализации предполагала наличие партнера – страны, которая была бы не только политически дружественной, но, что намного более существенно, выступала бы как важнейшим рынком для промышленной продукции другой, так и поставщиком инвестиций и технологий, необходимых для ускоренного развития. Если в США или странах ЕС сейчас доля промышленной продукции, поставляемой на экспорт за пределы соответствующих страны или блока, составляет не более 8–9 % ВВП, то в Китае в середине 1990-х годов этот показатель достигал 21 %, в Индонезии – 22, на Филиппинах – 24, в Корею – 27, в Таиланде – 30, на Тайване – 42,5, а в Малайзии – 78 % (Goldstein, 1998. P. 62).

В 1980-е годы экономический рост Кореи и Тайваня на 42 и 74 %, соответственно, был обусловлен закупками промышленной продукции этих стран со стороны одних лишь США (Thurow, 1993. P. 62); Мексике в те же годы американский импорт обеспечивал почти 85 положительного сальдо торгового баланса (Reich, 1988. P. 56). Наличие подобного партнера – необходимое условие успешной индустриализации.

Россия, однако, по сугубо политическим причинам, «развернувшись» от Европы (к рынку которой сегодня обращены успешно ин-

дустриализирующиеся страны бывшего Варшавского блока), обратилась к Китаю – крупнейшей индустриальной экономике, менее всего заинтересованной в том, чтобы Россия стала ее конкурентом. Это подтверждается сегодня целым рядом обстоятельств: начиная с первой половины 1990-х, Китай последовательно сокращает долю промышленных товаров в своем экспорте из России, увеличивая долю необработанного сырья (сейчас первая упала ниже 3 %, а вторая достигла 75 %, превысив соответствующий показатель в торговле России с Европейским Союзом). Китай выступает основным потенциальным потребителем российских нефти и газа, добываемых в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке – но даже в рамках программы развития приграничного сотрудничества, принятой в 2009 г., российской стороне не удалось убедить партнера построить на российской территории хотя бы одно предприятие полного цикла переработки сырья. Аналогичным образом мы не видим бума китайских инвестиций в промышленные объекты в других регионах нашей страны. Вывод, на мой взгляд, достаточно очевиден: успешная индустриализация предполагает тесные торговые и инвестиционные связи проводящей ее страны с государством/-ами заметно более высокого уровня развития, которые воспринимают развивающуюся индустриальную экономику не как конкурента, а как либо дополняющую их собственные хозяйственные системы, либо открывающую значительные возможности для инвестиций или технологических трансфертов.

Союз России и Китая – а точнее, российское следование в китайском фарватере – не основан на взаимодействии подобного типа. Это почти единственный случай в мире, когда ведущая (по крайней мере более крупная) экономика не заинтересована в развитии своего сателлита и не может ничего дать для его ускоренного прогресса. Максимум, на что способен Китай, – это способствовать чисто количественному росту российской экономики без ее структурных изменений, и это заставляет серьезно задуматься о том, имеют ли экономические аспекты хоть какое-то значение для российской элиты при выборе внешнеполитического курса и союзников на мировой арене. Не продолжая эту линию, констатируем лишь, что внешнеполитическое позиционирование и выбор союзников – еще одно препятствие на пути «новой индустриализации» России.

5. Российская политическая элита и бюрократия

Четвертая группа проблем прямо касается основных характеристик российской политической элиты и российского бюрократического класса.

Во-первых, эта элита, если так можно выразиться, «сырьевая» – она ориентирована на поддержание контроля над сырьевым сектором экономики, извлечение максимально возможных доходов для бюджета и перераспределение бюджетных потоков. Следует отметить, что это не «исконно присущий» России, а исторически новый феномен, по своему возрасту практически совпадающий с путинской эпохой. На мой взгляд, приведшая к такому положению вещей катастрофическая ошибка была совершена с введением с 2002 г. НДС и установлением нового режима экспортных пошлин: именно с этого времени началось «сращивание» государственной бюрократии с сырьевой олигархией и формирование концепта «рентной экономики» для внутреннего потребления и «энергетической сверхдержавы» – для внешнего. Именно на путинский период в истории страны пришелся самый резкий рост доли «минеральных продуктов» в экспорте: с 53,8 % в 2000 г. до 71,5 % в 2013 г.⁵ Разумеется, в условиях полного олигархически-чиновничьего единения сложно продвигать идеи индустриализации, так или иначе требующей ограничения аппетитов сырьевиков. По сути, сама идея «энергетической сверхдержавы» предполагает, что никакие индустриализации и модернизации не могут рассматриваться при таком руководстве иначе, как в виде фикции или элемента дешевой пропаганды – просто потому, что индустриализовывать страну, не затрагивая интересов представителей сырьевого бизнеса, невозможно.

Во-вторых, эта элита «прикована» к бывшему Советскому Союзу – причем вовсе не в контексте идеологических предпочтений и уровня интеллекта – а в аспекте тех материальных активов, на которых базируется ее благосостояние. Среди 100 крупнейших по капитализации российских фирм мы встретим 74 компании, практически полностью работающие на советских основных фондах (для сравнения – среди 30 корпораций, ныне входящих в индекс Dow Jones Industrial Average, 14 не состояли в нем в момент его последнего в «советские» времена пересмотра, состоявшегося 6 мая 1991 г.), а в Китае среди 100 крупнейших по капитализации компаний критически зависят от производственных мощностей, введенных в эксплуатацию 25 лет назад или ранее, только 4 (Inozemtsev, 2015). Поэтому можно понять нежелание российской элиты принимать любые перемены: чем более существенными они окажутся, тем с большими рисками столкнутся старые предприятия, неизбежно проигрывающие в конкурентной борьбе. Индустриализация не входит в планы нынешней российской элиты не только потому, что может поставить

⁵ Данные Росстата, см. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/lssWWW.exe/Stg/d04/26-10.htm (дата обращения: 04.03.2016).

под сомнение роль сырьевого сектора, но и потому, что ее следствием окажется рост конкуренции в промышленности в целом. Этим же обусловлено и общее негативное отношение к иностранным инвестициям в индустриальный сектор: с тех пор как в 2000-е годы они обеспечили минимально необходимые стандарты качества производства в ряде ориентированных на потребительский рынок отраслей, приток их практически остановился.

В-третьих, российский бюрократический аппарат построен таким образом, что коррупция является не побочным эффектом, а основным мотивом его работы. Именно на «вертикали коррупции» и основана эффективность «вертикали власти» в современной России (Kravets, Inozemtsev, 2013). Однако коррупция подобного масштаба практически несовместима с индустриальным развитием по двум причинам. С одной стороны, доля, которую чиновники намерены присваивать, растет по мере укрепления режима – и если эти средства будут извлекаться не из распределения ренты, а из поборов с промышленных предприятий, последние быстро окажутся неконкурентоспособными (примером может быть дорожное и инфраструктурное строительство, которое коррупция сделала столь дорогим, что оно практически остановилось). В России и сейчас официальная налоговая нагрузка на бизнес сопоставима с существующей в развитых странах (47 % дохода против 48,8 % в Германии и 43,9 % в Соединенных Штатах⁶), а если учесть, что коррупция увеличивает ее как минимум на треть, становится понятной, что в такой среде могут выживать только высокомонополизированные производства, что противопоказано для быстрого индустриального развития (подтверждение тому – массовое создание в стране госкорпораций). С другой стороны, бюрократия должна иметь основание для коррупции, – и таким основанием в российской ситуации выступает ее регулятивная функция: чем больше возникает правил и норм, которым бизнес должен следовать, тем легче держать его «на крючке». Именно поэтому в стране работают технические регламенты и стандарты 1970-х годов; отсутствует готовность принимать регулятивные нормы, соответствующие используемым в Европе или в странах ОЭСР; налоги изменяются или дополняются в последние пять лет в среднем один раз в две недели (!). Проблема в данном случае состоит в том, что промышленное производство не может не обновлять линейку продукции достаточно быстро, что в условиях доминирования бюрократических правил практически невозможно. Таким образом, именно политическая элита,

⁶ Рассчитано по: Paying taxes 2016. URL: www.pwc.com/gx/en/services/tax-paying-taxes-2016/overall-ranking-and-data-tables (дата обращения: 03.03.2016).

выстраивая свою «властную вертикаль», осознанно обрекает Россию на статус поставщика сырья.

В-четвертых, развитое промышленное производство всегда было и сейчас остается местом сосредоточения довольно высокоорганизованных масс; именно с появлением промышленности зародились современное рабочее и профсоюзное движение. В России политическая элита способна манипулировать обществом прежде всего вследствие его разобщенности, и ее стратегия строится, как правило, на максимальном подавлении коллективных акций (Inozemtsev, 2010b). Множество примеров подтверждает, насколько болезненно относятся российские власти к любым проявлениям независимого профсоюзного движения, к любой профессиональной консолидации – и это также выступает (пусть и не основным, но существенным) фактором, вызывающим отторжение идеи ускоренной индустриализации. Следует заметить, что историческая практика – например, случаи Южной Кореи или Тайваня – хорошо показывает, какими могут оказаться судьбы многих представителей правящей элиты в условиях, когда индустриализация оборачивается появлением сильного и независимого от власти среднего класса (который сейчас в России в значительной мере состоит из государственных служащих), развитием демократии и появлением не только экономической, но и политической конкуренции. Именно поэтому индустриализация (и шире – модернизация) не стоит сейчас на повестке дня в России.

Наконец, в-пятых, следует отметить еще одно очевидное обстоятельство. Политическая элита в России в последнее десятилетие строится на основе «отрицательного отбора», предполагающего «размен» некомпетентности на лояльность (Inozemtsev, 2011). Это позволяет элите ощущать себя гарантированной от перемен – но в то же время предельно девальвирует значение эффективности, максимально важного для развития индустриального сектора понятия. Не будет преувеличением сказать, что современная Россия политически строится на пренебрежении эффективностью в пользу стабильности. Подобный подход, на мой взгляд, принципиально несовместим с модернизацией, так как последняя (и индустриализация как ее важнейший компонент) абсолютизирует именно понятие эффективности, делая все прочие обстоятельства менее значимыми. Перенесение акцента на эффективность в современной России является табу для политиков и чиновников, так как никто из них не привык (а большинство и не способны) работать в среде, где именно она выступает главным критерием оценки деятельности государственного служащего. Поэтому система практически наверняка пожертвует индустриализацией.

стриализацией и эффективностью, предпочтя сохранять без изменений прежнюю иерархическую управленческую структуру⁷.

6. Альянс против перемен

Пятой, последней группой причин, исключающих вероятность индустриализации в России, является уникальное по историческим меркам состояние общественного сознания в стране, не позволяющее осуществить запуск реформ (и, разумеется, усердно сохраняемое властью).

Как показывает исторический опыт, любая успешная модернизация – это процесс, который предполагает осознание как элитами, так и гражданами нетерпимости сложившегося положения вещей и необходимости его изменения. Последнее, в свою очередь, требует, с одной стороны, анализа прежних ошибок, и, с другой стороны, понимания, что модернизация означает догоняние тех стран, которые оказались успешнее и ушли вперед. Само понятие «модернизация» может трактоваться как осовременивание – и потому признает в чем-то ущербный характер нынешнего состояния страны. Без этих моментов модернизация (и индустриализация как ее важнейший элемент) не может быть успешной, так как способна привести лишь к временным достижениям, которые будут легко демонтированы при смене политического курса. Россия в этом отношении является идеальным примером неудач: каждое столетие страна предпринимает попытку модернизации (а иногда и не одну) только для того, чтобы затем начать обсуждать новую модернизацию. Причина кроется в непонимании элитами потребности в модернизации и незаинтересованности населения в ней. Успешные же модернизации случаются там, где власти решают, что надо покончить с прошлым и ориентироваться на будущее, и при этом умеют заинтересовать граждан в переменах. Ли Куан Ю в 1960-е годы, Дэн Сяопин в 1980-е и Фернандо Кардозо в 1990-е воплощали именно эту стратегию.

В России мы видим диаметрально противоположный подход – по обоим «векторам». Власть, действующая в парадигме очевидного популизма, заведомо не может допустить, что ситуация в стране близка

⁷ В отличие от большинства российских экспертов, придерживающихся либеральных взглядов, я даже не буду говорить о таких существующих в стране проблемах, как подотчетность власти, транспарентность договорных отношений, отсутствие независимой от власти судебной системы и т. д. – все эти факторы существенны, но обсуждаются уже многие годы и повторение сказанного представляется мне простой потерей времени.

к катастрофической (напротив, утверждается, что Россия «встала с колен» и вот-вот обгонит своих основных оппонентов). Уже одного этого достаточно для дискредитации модернизации (так как данный термин никогда не применялся и не применяется к странам, идущим в авангарде прогресса). Более того, идеологически элиты заняты поисками линий исторической преемственности, которые связывали бы их с Советским Союзом, чей героизированный образ становится главным инструментом официальной пропаганды. Естественно, что если вы убеждаете народ в том, что он вот-вот достигнет идеального состояния, о какой модернизации может идти речь? Зачем стремиться в неопределенное будущее, если куда более простой и понятной задачей является реставрация прошлого? И, кроме того, популизм требует акцента на распределении благ и «покровительственной» роли государства, в то время как любая модернизация предполагает определенные ограничения в росте потребления и масштабные инвестиции. Таким образом, нежелание властей десакрализировать прошлое и неготовность населения ограничить текущие потребности ради будущего представляются последней, но самой важной, причиной, по которой «новая индустриализация» не будет востребована в стране ни сейчас, ни в ближайшем будущем.

7. Заключение

В заключение хочется отметить, что – в отличие от большинства российских и зарубежных экспертов – я не считаю сложившееся в стране положение катастрофическим. Несмотря на многочисленные рассуждения о том, что «время уходит», и Россия остается на обочине прогресса, я оптимистично смотрю на будущее своей страны – прежде всего по одной причине. Если взглянуть на историю успешно модернизовавшихся стран, можно увидеть, что они начинали быстрое индустриальное развитие, как правило, с очень «низкого старта», в условиях, когда как уровень жизни населения, так и состояние государственных институтов были поистине катастрофическими. В середине 1950-х годов Южная Корея была в расчете на душу населения беднее тогда еще британской Кении – и где сейчас Кения, а где Корея? Каждая страна и каждый народ при соблюдении хорошо известных правил и следовании давно выверенным стратегиям может найти в себе ресурсы и мотивы для быстрого промышленного (и экономического) роста. Что бы ни пытались говорить альтерглобалисты, мировая экономика открыта, и выпадают из нее не те, кого кто-то не хочет в нее допускать, а только те, кто сам выбирает путь изгоя. Поэтому единственной реально значимой предпосылкой индустри-

стририализации является ощущение подавляющим большинством населения страны того, что Россия нуждается в модернизации, чего бы это ей ни стоило. Когда такое ощущение придет, сегодня не может сказать никто. Но в том, что, если оно появится, страна сможет измениться – как и в том, что ее на этом пути никто не остановит, – нет сомнений.

Литература

1. Рыбак К. ФАС дает добро «Русалу» // Ведомости. 2007. 19 января. С. А2.
2. Bhagwati J. In Defense of Globalization: How the New World Economy Is Helping Rich and Poor Alike. Oxford, New York: Oxford Univ. Press, 2004.
3. Gaddy C., Ickes. Barry Bear Traps on Russia's Road to Modernization. London, New York: Routledge, 2013.
4. Goldstein M. The Asian Financial Crisis: Causes, Cures, and Systemic Implications. Washington (DC): Institute for International Economics, 1998.
5. Inozemtsev V. 1985: Looking on the Present // Svobodnaya Mysl (Free Thought). 2010a. No. 9 (in Russian); English version: Inozemtsev V. 'Nineteen Eighty-Five' // Russia in Global Affairs. 2010. Vol. 8. No. 4, October–December. P. 9.
6. Inozemtsev V. Russie, une société libre sous contrôle autoritaire // Le Monde diplomatique. 2010b. No. 10 (Octobre). P. 4–5; German version: Inosemzew W. Putins Freiheit // Le Monde diplomatique. 2010. No. 10 (Oktober). P. 1, 16–17.
7. Inozemtsev V. Neo-Feudalism Explained // The American Interest. 2011. Spring (March–April). Vol. VI. No. 4. P. 73–80.
8. Inozemtsev V. What pulls us back to the USSR? Not FSB or 'United Russia' // SLON. 2015. 20 May. URL: [www.slон.ru/posts/51710](http://www.slون.ru/posts/51710) (date of access: 03.03.2016).
9. Islam I., Chowdhury A. Asia-Pacific Economies: A Sur-vey. London, New York: Routledge, 1997.
10. Krastev I., Inozemtsev V. Putin's Self-destruction // Foreign Affairs. 2013. June. URL: www.foreignaffairs.com/articles/139442/ivan-krastev-and-vladislav-inozemtsev/putins-self-destruction (date of access: 03.03.2016).
11. Reich R. B. Tales of a New America. New York: Vintage Books, 1988.
12. Sheng H., Nong Z. China's State-Owned Enterprises: Nature, Performance and Reform. Singapore: World Scientific Publishing Co, 2012.
13. Thurow L. Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America. New York: Warner Books, 1993.

СДВИГ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СТОРОНУ НАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА

Д. Лейн

Введение

Движущей экономической силой мирового капитализма являются корпорации. Значительные же различия в географии присутствия транснациональных корпораций становятся основой для неолиберальных и альтернативных форм капитализма. В данной статье показано, что состав крупнейших транснациональных корпораций в России отличается от подобных структур в ведущих странах мира. В условиях национального капитализма государство регулирует интересы национальных капиталистических структур и защищает их от международной конкуренции, при этом принимая на себя ответственность за национальное благосостояние. Изучение состава совета директоров компаний позволяет сделать вывод, что российские транснациональные корпорации имеют сильную государственную составляющую, в то время как компании, идущие неолиберальным курсом, не пользуются внутривластной поддержкой. Национальный бизнес и административные структуры страны создают основу для национального капитализма, в то же время (хотя и непоследовательно) поддерживая элементы неолиберализма. В статье также указано, что российский национальный капитализм был бы более последовательным в своем развитии, если бы приоритетом государственной политики стало развитие национального благосостояния, включая подконтрольные государству инвестиции. Кроме того, автором предлагаются изменения в существующей структуре компаний, которые могут привести к развитию более прогрессивной формы национального капитализма.

1. Неравномерное развитие мировой экономики

События последней четверти XX века привели к разрушению территориального принципа национального капитализма. Это означает, что развитие ведущих капиталистических стран пошло по такому

пути, при котором владение и территориальное размещение корпораций сдвинулось от национальной формы к транснациональной. Глобализация подразумевает значительные изменения в структуре и масштабе корпораций, однако здесь будет рассмотрен лишь тот аспект, в рамках которого крупные компании расширяются, невзирая на государственные границы, и «колонируют» национальные предприятия посредством слияний и поглощений. Такие компании дают «колонизированной» стране блага в виде инвестиций и рабочих мест взамен на прибыль, направляемую в страну основного базирования.

График 1. Поток ПИИ за рубеж, трансграничные слияния и поглощения, суммарные активы зарубежных филиалов, 1982–2006



Источник: UNCTAD, Доклад о мировых инвестициях (WIR) 2007. С. 9.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – это ключевое звено, позволяющее транснациональным корпорациям (ТНК) действовать в нескольких странах мира. С 1982 по 2006 год увеличение ПИИ носило экспоненциальный характер, что отражено на графике 1, который показывает увеличение потока прямых иностранных инвестиций за рубеж, рост объема трансграничных слияний и поглощений и, как следствие, рост числа зарубежных филиалов транснациональных корпораций. При этом стоит отметить, что увеличение числа этих филиалов и их вклад в доходы от продаж компаний был весьма значительным.

Непосредственно после развала социалистической системы, включавшей ряд государств Европы и СССР, ожидалось, что постсоциалистические государства станут частью неоллиберальной мировой системы. Однако те страны, которые присоединились к Европейскому Союзу (новые члены ЕС), пошли по совершенно иной траектории, чем страны Содружества Независимых Государств (СНГ)¹. Известно, что ключевую роль в развитии глобализации играет проникновение транснациональных корпораций на рынки отдельных стран. Таблица 1 показывает количество филиалов ТНК, размещенных на территории новых стран – членов ЕС, в СНГ и, для сравнения, в Южной Америке. Как видно из таблицы 1, количество филиалов в новых странах – членах ЕС, для которых характерно значительно меньшее количество населения, в тридцать раз больше, чем в странах СНГ. Такая разница в значительной мере предопределяет не только классовую структуру и структуру элит, но и путь дальнейшего возможного экономического развития. При этом стоит отметить, что среди современных ТНК преобладают компании из ведущих мировых экономических держав².

Таблица 1. Дочерние предприятия транснациональных корпораций: Южная Америка, СНГ, новые члены ЕС (2010)

Страна	Кол-во филиалов в «колонизованных» странах
США	27 251
Великобритания	45 466
Новые члены ЕС	130 430
Южная Америка	10 349
СНГ	3 487

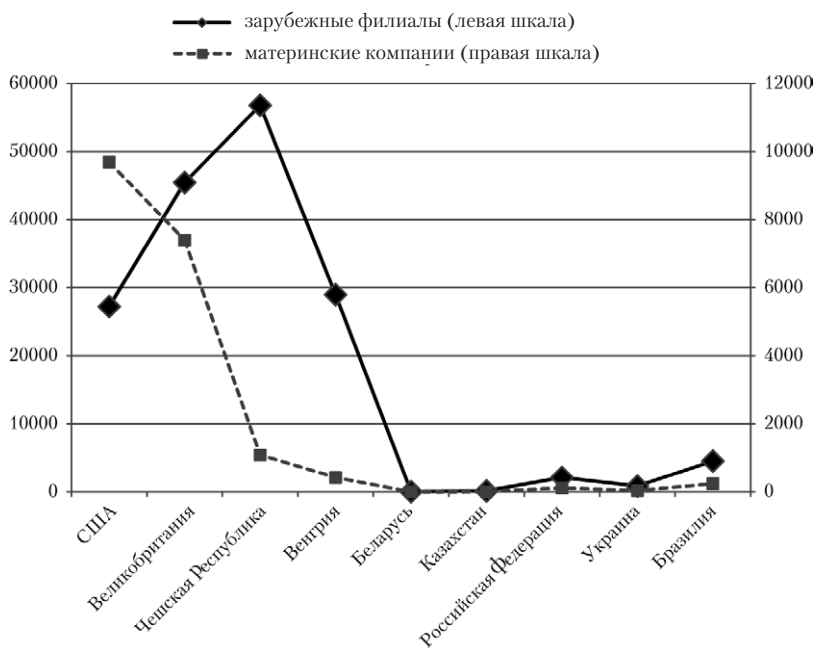
Источник: UNCTAD, WIR. Таблица 34. Статус на январь 2014.

¹ В этих таблицах под «СНГ» мы понимаем Армению, Азербайджан, Беларусь, Грузию, Казахстан, Киргизию, Молдавию, Российскую Федерацию, Таджикистан, Украину и Узбекистан. Новые члены ЕС включают Болгарию, Чешскую Республику, Эстонию, Венгрию, Латвию, Литву, Польшу, Словакию, Словению, Румынию.

² Транснациональные корпорации (ТНК) состоят из материнской компании и филиалов за рубежом. Официальное определение ТНК гласит, что это «акционерное или неакционерное предприятие, состоящее из материнской компании и зарубежных филиалов. Материнское предприятие – это предприятие, контролирующее активы других бизнес-единиц, находящихся в других странах, обычно путем владения частью уставного капитала». Филиал – это акционерное или неакционерное предприятие, в котором инвестор, являющийся резидентом другой страны, владеет частью капитала, позволяющей ему оказывать влияние на управление этим предприятием (эта часть составляет 10 % акционерного предприятия или соответствующий эквивалент неакционерного предприятия). В Докладе о мировых инвестициях дочерние предприятия, ассоциированные предприятия и представительства также считаются филиалами. (Доклад о мировых инвестициях за 2005 год. UNCTAD. Женева, 2005. С. 297).

К 2010 году в России были представлены только 116 материнских корпораций и 2139 филиалов³. Как видно из графика 2, количественные различия в деятельности ТНК в новых странах-членах ЕС и в странах СНГ являются отражением существующего качественного разрыва. Более того, в России значительная часть ПИИ осуществляется в пределах сырьевого сектора⁴. Как показано на графике 2, очень малое количество материнских компаний находится на постсоветском пространстве и в странах БРИКС, исключением является Китай.

График 2. Количество материнских компаний и филиалов в избранных странах, 2010



Источник: Данные по 2010 году: UNCTAD, Таблица 34. [unctad.org.wir](http://unctad.org/wir). (Annex tables).

Данные по более ранним годам: WIR2007, UNCTAD, ООН, Нью-Йорк, Женева, 2007. С. 217–218.

Другим индикатором положения страны в отношении транснационального капитала является количество компаний, представ-

³ Это данные UNCTAD. Они неполные, но их достаточно, чтобы понять общую тенденцию.

⁴ Данные о распределении иностранных инвестиций: Федеральная служба госстатистики, Российский статистический ежегодник 2011. М., 2011. Таблица 23.21.

ленных на фондовом рынке, что позволяет проводить операции по слиянию и поглощению. В сравнении с неолиберальными экономиками Великобритании или США, Россия сильно отстает. Если выразить это отставание в проценте от ВВП, то доля в России составляет 43,4 (как в Германии), в Китае – 44,9, в то время как в США она составляет 114,9, а в Великобритании 122,7 (средний показатель за 2009–2013 гг.)⁵.

Третьим методом измерения является индекс транснационализации, который измеряет вклад иностранных корпораций в национальную экономику. Он имеет четыре компонента: приток ПИИ, накопленный объем ПИИ, доля прибыли, полученной иностранными компаниями, в ВВП страны, и доля людей, занятых в филиалах иностранных компаний, от всей численности занятых в стране. Новые члены ЕС, следуя условиям своего присоединения к Европейскому Союзу, в значительной степени интегрировались в мировую экономику: индекс транснационализации Чешской Республики составлял 33, Венгрии – 33,5, в Эстонии этот показатель достиг 49,5. В этих странах основная политическая сила не направлена более на сохранение национального государства, и в этом плане у них не так много политического пространства для маневра. В свою очередь члены ЕС сильно отличаются по своему политическому и законодательному устройству от суверенных государств: они становятся странами-членами Европейского Союза. Для сравнения, страны БРИК и Беларусь имели намного более низкий индекс транснационализации: от 3 до 13 (в России – 11,5) и этим сильно отличались от стран с глобализированной экономикой, таких как, например, Великобритания (индекс транснационализации 22)⁶.

Лучше всего для описания политического и экономического положения таких стран, как Россия, Китай, Индия и Бразилия, подошел бы термин «страны-полуядра». Страны-полуядра сформировали собственные транснациональные корпорации, которые следует отличать от национальных корпораций в силу масштаба их функционирования. В этих странах есть и филиалы зарубежных ТНК. Такой трехсторонний экономический конфликт приводит к противоречащим друг другу экономическим тенденциям, а также к нестабильной поддержке со стороны политических элит.

⁵ URL: <http://data.worldbank.org>. Таблица «Рыночная капитализация компаний, представленных на фондовой бирже, в % от ВВП».

⁶ URL: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/wir2008_transnationality_chart_en.xls

Иными словами, в ходе своего развития одни страны становятся гораздо более открытыми для иностранных инвесторов, чем другие. В таких открытых странах ТНК захватывают часть экономических активов. Активы, находящиеся в частной собственности, остаются в руках граждан страны и подчиняются законам страны, в то время как глобальные корпорации распространяют свои права собственности за пределы национальных государств. В этом случае контроль над национальными активами получают иностранцы, у которых глобальные, а не национальные интересы. Таким образом, решения об инвестициях, количестве занятых и т. д. принимаются в совершенно разных условиях в транснациональных и национальных компаниях.

Накопление капитала в стране, где размещены филиалы ТНК, снижается, так как при прочих равных, объем прибыли, предназначенный для инвестирования, падает, поскольку прибыль экспортируется. Глобальная компания может инвестировать эту прибыль там, где надеется получить от инвестиции наибольшую выгоду. На практике это приводит к сдвигу в цепочке создания добавленной стоимости. Кроме того, глобальные корпорации могут быть субъектом политического влияния в тех странах, где они зарегистрированы, а не в тех, где находятся их филиалы. В результате доходы от экспорта уходят в офшоры, откуда уже распределяются материнской компанией: в некоторых случаях эта прибыль используется для спекуляций или расходуется на престиж. Между 1990 и 2010 гг. 798 миллиардов долларов были переведены из России в зоны льготного налогообложения, при этом национальный долг на 2010 год составлял 489 миллиардов долларов. Тем самым страны с низким уровнем иностранного капитала имеют больше шансов для развития национального капитализма.

Правящие элиты в России вынуждены быть более восприимчивыми к внутренним игрокам, а не к глобальным, которые лишены права вето в том, что касается российской политики.

Роль СМИ в России также совершенно иная. На Западе глобализация средств массовой информации и растущая монополизация каналов коммуникаций глобальными мультимедийными корпорациями, которые могут контролировать информацию, усилила неолиберальное мышление и модель поведения. В то же время крупнейшие СМИ в России вынуждены конкурировать с глобальными мультимедийными корпорациями, также работающими в РФ. При этом большинство российских СМИ остаются национальными компаниями, что позволяет государству в значительной мере их контролировать. Неолиберальные же научные, культурные, политические и экономические ценности присущи, скорее, культуре контрэлиты. Эти

контрэлиты, хотя и довольно слабые, в основном были сосредоточены вокруг Дмитрия Медведева. В России либеральная контрэлита, выступающая за глобализацию (она опирается на западных неолибералов и поддерживается ими), находится под гнетом ограничений, накладываемых политической, административной элитой и классом олигархических структур. Россия при Путине вышла из сферы влияния доминирующего ядра Запада и превращается в страну с социальным строем, предполагающим значительное вмешательство государства в экономику. Этот тезис мы ранее уже обозначили, показав, что западные транснациональные корпорации в России представлены довольно слабо, а в дальнейшем мы также подкрепим его, рассмотрев состав советов директоров основных российских компаний.

В России политическая административная элита имеет существенное влияние на экономику, в связи с чем существующие взаимосвязи между политическими и экономическими элитами в России отличаются от тех, что мы видим на Западе. Основным мерилom этих различий может послужить состав советов директоров транснациональных компаний.

2. Руководство глобальных корпораций на национальном и глобальном уровнях

В основных развитых странах Запада социальный состав совета директоров транснациональных компаний стал многонациональным. В 2004 году из 42 важнейших ТНК, которые стали предметом изучения Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), процент иностранцев в совете директоров составлял 33 % для компаний, базирующихся в ЕС, и 18 % для компаний, расположенных на территории США. В Германии, где в советах директоров основную долю составляли граждане ФРГ, лишь 8 % членов были нерезидентами, в то время как в Великобритании, наоборот, из общего числа руководителей (102 человека) 53 члена советов директоров были иностранцами, из них примерно 20 % были гражданами ЕС и столько же – гражданами США. Общая же доля американцев в составе европейских советов директоров, включая и британские, составляла 11 %. В Японии же, как и следовало ожидать, из 123 членов советов директоров всего трое были иностранцами⁷.

Движение в сторону мультинационального или транснационального капитализма включает отход от национальной солидарности и

⁷ Таблица А. I.28. UNCTAD. Доклад о мировых инвестициях за 2004 год. С. 38.

национальной политики. За исключением Японии, в ведущих транснациональных корпорациях произошел разрыв связи со странами, в которых находятся их филиалы или даже штаб-квартиры. Советы директоров стали многонациональными, прямые связи с национальными политическими игроками (такие связи являются одной из характеристик национальных предприятий) были разорваны, акценты сместились с внутренней политики в сторону международной. Таким образом, советы директоров этих корпораций стали проводниками неолиберальной идеологии и эффективно предотвращают проявление национального капитализма в тех странах, которые в значительной степени интегрированы в глобальную экономическую систему.

3. Российские транснациональные корпорации

В России все по-другому. В 2013 году 30 российских компаний входили в список из 2000 крупнейших глобальных компаний по версии «Forbes» (на основании объема продаж, прибыли, стоимости активов и рыночной стоимости)⁸. Семь из этих компаний работали в нефтегазовом секторе, десять относились к другим отраслям добывающего сектора, четыре работали в электроэнергетической сфере, три (включая «Аэрофлот») были розничными, две – медийными, а одна («Система») являлась конгломератом. Лучшим из российских компаний был «Газпром» (17-е место по версии «Forbes»), затем следовала «Роснефть» (59-е), Сбербанк (61-е) и «Лукойл» (64-е). Изучение состава советов директоров этих компаний дает хорошее представление об их отличиях от западных компаний (как уже упоминалось выше). Для этого мы рассмотрим состав советов директоров 14 российских компаний из списка «Forbes»⁹. Хотя имеющаяся информация не отличается полнотой данных, мы можем получить представление о национальности и уровне образования членов советов директоров, а также об их участии в работе других компаний. Нашей целью является не изучение долей собственности или сфер влияния этих людей, а оценка того, из какой среды они попали в совет директоров, каков социальный и национальный состав корпоративной элиты и каково взаимопроникновение экономической и политической элит.

⁸ Список 2000 крупнейших мировых компаний «Forbes» на май 2013 года, см. URL: <http://www.forbes.com/global2000> (дата обращения: 02.01.2014).

⁹ «Газпром», Сбербанк, «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», ТНК-ВР (до 2013 г.), Банк «ВТБ», «НОМОС-БАНК», «Интер РАО», «Аэрофлот», «Мечел», X5 Retail, «Северсталь», «Ростелеком» и «Система».

Результат анализа показывает, что одни компании более открыты для внутреннего политического контроля, чем другие. В отличие от западных ТНК российские компании являются основой для национального капитализма. И здесь можно выделить две тенденции: основная – это развитие транснациональных корпораций, базирующихся внутри страны, и второстепенная – развитие космополитических ТНК.

4. ТНК, базирующиеся внутри страны

Несмотря на предпринятые Дмитрием Медведевым в 2011 году попытки сократить количество чиновников в советах директоров российских компаний, многие российские ТНК остаются под управлением людей, которые занимали (или занимают) значительные посты в государственных структурах. Российские ТНК имеют прочные связи с внутренними политическими силами.

Давайте рассмотрим следующие примеры.

«ЛУКОЙЛ» – четвертая по величине российская международная компания, занимает 64-ю строчку в рейтинге «Forbes». Эта вертикально-интегрированная компания специализируется на добыче и переработке нефти, а также нефтехимической промышленности и производстве электроэнергии. Компания продает большую часть своей продукции в розницу. В отличие от «Газпрома», значительная часть акций «ЛУКОЙЛа» находится в руках частных лиц. 20,87 % акций принадлежат Вагиту Алекперову (согласно Годовому отчету за 2012 год, стр. 99), в то время как остальные члены совета директоров владеют менее 1 % акций каждый¹⁰. (Краткие биографии некоторых наиболее значимых членов совета директоров можно найти в сноске.)¹¹ Трубопроводы и железные дороги, используемые компа-

¹⁰ Основными собственниками являются ING Bank (Eurasia) (75,94 % на 1 января 2012 г.), «Депозитарно-Клиринговая компания» (8,47 %), «Национальный расчетный депозитарий» (5,52 %), СДК «Гарант» (3,93 %) и ОАО «УРАЛСИБ» (1,42 %). «ЛУКОЙЛ» оценивает количество частных и юридических лиц, владеющих акциями компании, в 50 тысяч или более. Несоответствие общего количества акций (которое превышает 100 %) объясняется тем, что собственность директоров составляют акции, которыми они владеют не только напрямую, но и через бенефициаров.

¹¹ Вагит Алекперов, президент «ЛУКОЙЛа», является одним из богатейших людей в мире. Он закончил Азербайджанский институт нефти и химии им. М. Азизбекова в 1974 году, успев к этому моменту уже поработать в нефтяной отрасли в Азербайджане и Западной Сибири (с 1968 года). Он занимал должность генерального директора ПО «Когалымнефтегаз» Главтюменнефтегаза Министерства нефтяной и газовой про-

нией для транспортировки нефтепродуктов, являются государственной собственностью; газ транспортирует «Газпром», он же продает весь газ, производимый «ЛУКОЙЛом». В Годовом отчете за 2012 год можно увидеть очень тесные связи между членами совета директоров, российским Правительством и другими государственными структурами (см. примечания)¹².

Из 12 членов совета директоров, перечисленных в Годовом отчете за 2012 год, восемь являются гражданами России и получили российское образование. Компания является российской, но претендует на международный статус. Также стоит отметить, что в Годовом отчете перечислены все государственные награды, полученные членами совета директоров, что еще больше подчеркивает национальную принадлежность компании. Председатель совета директоров Валерий Грайфер является лауреатом Ленинской премии, а также имеет другие награды, В. Алекперов имеет две государственные награды в области науки и технологий, Игорь Иванов также получал российские государственные награды, Равиль Маганов имеет три ордена и три медали, Сергей Михайлов – четыре государственные медали. Александр Шохин награжден орденом «За заслуги перед Отечеством» и медалью Совета безопасности России «За заслуги в обеспечении национальной безопасности». Шохин – один из членов совета директоров, имеющих наибольшие связи с российскими политическими кругами. Он был заместителем председателя Правительства РФ, министром экономики, министром труда и занятости (1991–1994). Он три раза избирался в Государственную Думу Российской Федерации и был председателем думской фракции «Наш Дом Россия». Он также был президентом Российского союза промышленников и предпринимате-

мышленности СССР. Он работал заместителем, а потом первым заместителем министра нефтяной и газовой промышленности СССР (1990–1991). С 1992 по 1993 год был президентом концерна «ЛАНГЕПАСУРАЙКОГАЛЫМНЕФТЬ». С 1993 по 2000 год являлся председателем совета директоров «ЛУКОЙЛа», президентом «ЛУКОЙЛа» с 1993 года. В годовых отчетах «ЛУКОЙЛа» данные о его должностях в других компаниях не указаны.

¹² Валерий Грайфер, председатель совета директоров «ЛУКОЙЛа», занимал должности заместителя Министра нефтяной промышленности СССР и начальника Главного тюменского производственного управления по нефтяной и газовой промышленности. Он закончил Московский нефтяной институт им. И. М. Губкина. Вице-президент по продажам Вадим Воробьев также получил образование экономиста в России и был комсомольским и партийным работником с 1981 по 1992 год. Особо стоит отметить Германа Грефа, который также является президентом и председателем правления Сбербанка. Игорь Иванов занимал в правительстве должность первого заместителя министра иностранных дел (1993–1998). Он также был Чрезвычайным и полномочным послом Российской Федерации.

лей. Сергей Михайлов является директором пяти других компаний, в основном в банковском секторе.

В совете директоров есть и иностранцы. Один из директоров занимал должность генерального директора в международной аудиторской компании KPMG; Ричард Мацке – один из двух американцев, который в прошлом занимал должность президента «Chevron Corporation». Еще один американец – Марк Мобиус. Единственный в составе совета итальянец также является директором «TREVI SpA» и «Canadian Oil Co». Швейцарец Иван Пикте является управляющим директором «Pictet & Cie», президентом Торгово-промышленной палаты Женевы и президентом фонда «Geneve Place Financiere».

Сбербанк является третьей российской компанией из списка «Forbes» и занимает следующую за «Роснефтью» 61-ю строчку. Основным владельцем Сбербанка – Центральный банк России. Клиентами Сбербанка являются 100 миллионов физических и миллион юридических лиц. В совет директоров Сбербанка¹³ в 2013 году входили 17 членов: шесть представителей Центрального банка России, два представителя Сбербанка, один внешний и восемь независимых директоров. В частности, совет включал двух выбранных членов правления банка (Германа Грефа – председателя правления и президента и Беллу Златкис, заместителя председателя правления). В число независимых и внешних директоров вошли пять ученых, в том числе Сергей Гуриев, бывший на тот момент ректором Российской экономической школы, Владимир Мау, ректор Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, а также представитель «Роснефти». Иностранцем в совете был всего один директор: итальянец Алессандро Профумо, являющийся также председателем итальянской «Banca Monte Dei Paschi Di Siena», в Сбербанке занимает должность советника. Остальные члены совета директоров являются гражданами России и получили российское образование.

Банк «ВТБ», ранее носивший название «Внешторгбанк»¹⁴, является седьмой российской компанией в списке «Forbes». На настоящий момент банк на 75,5 % принадлежит Российской Федерации, и ни один из акционеров не владеет более чем 1 % акций. Региональная

¹³ Источник: URL: <http://report-sberbank.ru/en/ar/bank-profile/bank-profile/> (дата обращения: 01.2014).

¹⁴ Данные из Годового отчета за 2012 год. URL: http://www.vtb.com/upload/iblock/87a/VTB_Annual_Report_2012_20130930_1635.pdf (дата обращения: 01.2014).

сеть банка включает 15 филиалов за пределами России, в том числе в странах СНГ. Экспансия в страны СНГ и государства бывшего советского блока является «ключевым приоритетом» стратегии развития банка (согласно Годовому отчету за 2012 год). Из 15 членов Наблюдательного совета банка только двое – граждане иностранных государств: Дэвид Бондерман, президент инвестиционного фонда «Texas Pacific Group», который также является членом советов директоров «Armstrong Worldwide Industries» и авиакомпании «Ryanair», и Маттиас Варниг, управляющий директор швейцарской «Nord-Stream AG», а также член советов директоров «РУСАЛА», банка «Россия», «Роснефти» и швейцарского «Газпрома». Ранее он занимал должность председателя «Dresdner Bank». Другие члены совета директоров тесно связаны с другими российскими банками и государственными структурами¹⁵.

Некоторые члены совета директоров были или являются на настоящий момент чиновниками, занимающими различные должности в Правительстве РФ. Алексей Уваров, например, является директором Департамента промышленности и инфраструктуры Правительства Российской Федерации, а ранее занимал должность директора Департамента имущественных отношений Министерства экономического развития РФ. Алексей Улюкаев, будучи замести-

¹⁵ Сергей Дубинин, например, является членом совета директоров финансовой группы «Открытие», а также членом совета по монетарной политике при Центральном банке Российской Федерации. Ранее он был членом правления РАО «ЕЭС России» и заместителем председателя «Газпрома». Также он занимал пост заместителя министра финансов РФ. Леонид Казинец является председателем совета директоров корпорации «Баркли», членом Экспертного совета при Правительстве РФ. Он также был председателем Общественного совета при Министерстве регионального развития. Андрей Костин, президент и председатель правления Банка «ВТБ», также является председателем «Банка Москвы» и состоит в Ассоциации российских банков и в Российском союзе промышленников и предпринимателей. Ранее занимал должность председателем правления «Внешэкономбанка». Во времена СССР работал на дипломатической службе. В настоящее время А. Костин владеет небольшим процентом акций. Другие директора состоят в правлении «Системы», «Роснефти», СК «Росно», «Банка России», «Автодора», Сбербанк.

Геннадий Меликян участвовал в политической жизни, будучи депутатом Государственной Думы РФ. Он также был членом Комитета по экономическим реформам, а также членом Совета министров в СССР. Иван Осколков занимал должность директора Департамента инноваций и Департамента корпоративного управления в Министерстве экономического развития РФ. Алексей Саватюгин был заместителем Министра финансов РФ и директором Департамента финансовой политики. Павел Теплухин – главный исполнительный директор «Дойче Банка» в России и член Ассоциации менеджеров России. Он занимал должность председателя правления «Тройка Диалог», возглавлял московский офис Лондонской школы экономики и был экономическим советником в группе под руководством Джеффри Сакса.

телем председателя Центрального банка России, занимает аналогичную должность в Сбербанке. Он также является председателем Российского фонда прямых инвестиций. Ранее он занимал должность первого заместителя Министра финансов РФ, а также был членом Московской Городской Думы. Мухадин Эскиндаров, являясь ректором Финансового Университета при Правительстве РФ, входит в совет директоров ТМК, «Московского индустриального банка», Банка «Возрождение» и «Россельхозбанка».

Как и в других российских компаниях, значительная часть состава совета директоров Банка «ВТБ» имеет ученые степени по экономике, многие занимали (или продолжают занимать) должности в высших учебных заведениях страны. Учитывая, что руководство банка занимает должности в важнейших государственных комитетах, имеет опыт работы в государственном аппарате, а также участвует в работе других государственных компаний, можно не сомневаться, что банк будет поддерживать государственную политику.

После избрания В. Путина Президентом РФ в 2012 году стало ожидаемым, что государственные назначения в советы директоров компаний превратятся в более частое явление¹⁶. За несколькими исключениями, участие иностранцев в управлении российскими компаниями является редкостью. При этом многие руководители входят в правление нескольких ТНК одновременно. Стоит отметить и одно важное отличие российских компаний от западных, которое состоит в том, что в России члены советов директоров часто занимают должности в других секторах, особенно в сфере высшего образования. Владимир Мау, к примеру, является членом советов директоров двух транснациональных компаний, одновременно занимая (или занимав) должность ректора двух вузов. Другие директора зачастую состоят в Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей, задачей которого является облегчение взаимодействия государственных компаний, государственного аппарата и частных компаний. В целом можно утверждать, что российские ТНК – это не только государственные, но и «национальные» компании, даже если они находятся в частной собственности. Они подчиняются государственным структурам и ставят своей задачей не только получение прибыли, но и соответствие государственным интересам. За это их руководство получает почести и признание Президента РФ.

¹⁶ 27 января 2014 года было выдвинуто предложение по возвращению представителей государственной власти в советы директоров «РусГидро», «Транснефти», «Роснефтегаза», «Россети», банка «ВТБ», «Россельхозбанка» и «Российских железных дорог» («РИА Новости», 27 января 2014 г.).

5. Космополитические ТНК

Тем не менее существует ряд компаний, таких как «ТНК-ВР», «Северсталь», Х5 и «Система», которые больше похожи на западные глобальные корпорации в том, что касается состава и метода привлечения специалистов. Состав совета директоров в этих компаниях многонациональный, а многие российские директора обучались в западных бизнес-школах. Ниже будут рассмотрены три примера подобных компаний.

«ТНК-ВР» была пятой по величине российской компанией в списке «Forbes» в 2013 году, хотя (и это символично) в том же году она была куплена «Роснефтью». Она являлась крупнейшей негосударственной компанией со значительными сырьевыми запасами, нефтеперерабатывающими заводами и сетью розничных продаж. Совет директоров «ТНК-ВР»¹⁷ по своему составу больше напоминал западную компанию. Из девяти директоров четверо были россиянами, а пятеро – иностранцами (четверо из них – граждане США). Все они получили образование в собственных странах. Помимо «ТНК-ВР», директора в совокупности участвовали в работе 14 российских компаний и 24 иностранных. Один из независимых директоров, Павел Викторович Назарян, был членом совета директоров в еще 11 иностранных компаниях, которые располагались на территории Беларуси, Казахстана, Нидерландов, США и Кипра. До того как войти в состав совета директоров «ТНК-ВР», большинство членов совета работало в ВР (или филиалах ВР). Что касается образования, большинство руководящего состава компании получило степень МВА. Один из независимых директоров-американцев, Питер Чароу, был стипендиатом Фулбрайта в Ленинградском государственном университете и стал основателем Американской торговой палаты в России.

X5 Retail – компания-ритейлер, которая владеет супермаркетами и продуктовыми магазинами. В составе ее совета директоров семь членов¹⁸. Трое из них россияне, один – американец, а еще трое – граждане стран Западной Европы. Все получили образование

¹⁷ Совет директоров ТНК-ВР в 2011 году. Из Годового отчета холдинга за 2011 год. URL: www.tnk-bnanrepar-tbh-2011. Биографии включают директоров, назначенных на ежегодном общем собрании в 2011 году.

¹⁸ Источник: Годовой отчет за 2012 год, сайт компании X5 Retail (дата обращения: 01.2014).

в собственных странах. Совместно они являются членами советов директоров еще пяти российских и четырех иностранных компаний. Эрве Дефорей, являющийся председателем совета директоров X5, был исполнительным директором Carrefour и членом совета директоров этой компании, он также занимал ведущие позиции в Chase Manhattan Bank, EBRO Agricolas и Nestle. Михаил Фридман, основатель «Альфа-Банка» и председатель его совета директоров, также является членом правления Совета по международным отношениям США. Чиновников в совете директоров X5 Retail нет.

Компания «Северсталь» владеет чернометаллургическим производством полного цикла и представлена на нескольких фондовых рынках. За последние годы компания очень сильно выросла и теперь имеет два современных завода в США. Ее цель – развитие на международном рынке. На настоящий момент 35 % производимой в России продукции компании экспортируется. Совет директоров является отражением глобального характера деятельности «Северстали». В частности, в 2011 году из 10 членов совета директоров пятеро были россиянами, двое – англичанами, один – американцем, один – немцем и один – гражданином Сербии. Алексей Мордашов является генеральным директором «Северстали» и председателем Мировой ассоциации стали (Бельгия). Он также член Бюро правления Российского союза промышленников и предпринимателей, является членом Совета предпринимателей при Правительстве РФ и членом Совета делового сотрудничества России и ЕС, а также членом Международной комиссии Атлантического совета. Американец Рональд Фримен является директором (по меньшей мере) шести иностранных компаний и двух российских, он также членом исполнительного комитета Атлантического совета. В совокупности члены совета директоров «Северстали» являются директорами еще 21 иностранной компании и 11 российских, хотя это, несомненно, неточная цифра, поскольку многие компании в рассматриваемых отчетах не указаны. Двое их российских членов совета директоров, помимо своего российского образования, были студентами бизнес-школ в Великобритании и США, некоторые также занимают руководящие должности в западных компаниях, таких как Coca Cola и Sun Interbrew. Очевидно, что «Северсталь» – компания, которая видит свое развитие в глобализации своей деятельности.

Такие различия в социальных и экономических интересах приводят к тому, что компании следуют разным идеологиям. Более глобализированные корпорации, скорее всего, поддержат нелибераль-

ный политический и экономический курс и глобальную идеологию в противовес правительственной позиции. Наличие таких компаний также объясняет неолиберальные настроения части экономических и политических элит. Этот конфликт находит свое отражение и во внешней политике (хотя здесь мы данный вопрос не рассматриваем): на Украине существуют значительные различия между глобальными и национальными экономическими интересами, при этом очевидно, что последние имеют большее значение для России.

Элиты влияют на руководство страны, и их интересы отражают различные источники их влияния, будь то идеология, экономика, политика или административные ресурсы. Президент В. Путин пользуется поддержкой административных ресурсов большого числа крупных компаний, а также силовых структур. В настоящее время он защищает интересы российской буржуазии, не ущемляя при этом интересы частной собственности (его конфликт с Березовским относительно «ЮКОСа» касался не законности прав собственности, а злоупотребления этими правами). Позиционируя себя как сторонника Евразийства, он обращается к моральным основам русской цивилизации, что позволяет ему завоевать популярность среди электората. Он является президентом в стране развивающегося национального капитализма. Структура же российской правящей элиты характеризуется возрастающим консенсусом внутри себя, объединяя высший класс бюрократии (чиновников) и национальные государственные и частные бизнес-группы.

6. Дилемма политических элит

Российское руководство сталкивается с рядом дилемм. Присоединиться к глобальной экономике – значит не только ослабить национальное государство, которое является основой национального капитализма, но и усилить неолиберальные иностранные веяния. Президент В. Путин ограничил иностранную собственность (яркий пример – захват «ЮКОСа»), сделав государство основным акционером во многих, хотя и не во всех российских глобальных компаниях.

Однако экономические элиты внутри страны и частные глобальные компании (такие, как «Мечел») хотят более широкого доступа на глобальный рынок, что, в свою очередь, требует неолиберальной политики. На настоящий момент эти элиты имеют намного более слабую политическую и социальную базу и не обладают достаточным политическим влиянием для того, чтобы провести в жизнь свои инте-

рессы. Они составляют основу неолиберальной оппозиции. При этом они все же имеют влияние в политических кругах, благодаря чему в России сохраняются некоторые неолиберальные политические течения. Например, базовая экономическая предпосылка Евразийского Союза, как и ЕС, – это свободное перемещение рабочей силы, капитала, товаров и услуг. Это противоречит политической доктрине Евразийства, которая ратует за суверенность национального государства. Кроме того, это серьезно ограничивает государственное планирование в области инвестиций и распределения трудовых ресурсов. Таким образом, происходит копирование политики Европейского Союза и его неолиберальной политики, хотя в то же время превозносятся ценности национального коллективизма.

Российская правящая элита в настоящий момент должна удовлетворять требованиям трех разнонаправленных сил, которые преследуют интересы как внутри страны, так и за ее пределами. Во-первых, это иностранные глобальные корпорации, которые для увеличения прибыли стремятся включить в свой состав компании внутри страны, во-вторых, это национальные глобальные корпорации с неолиберальными целями, и в-третьих, это либерально-демократическая интеллигенция.

Президент В. Путин не только разделяет, но и регулирует национальные капиталистические интересы, которые управляют экономикой. Россия движется в сторону экономики, регулируемой и управляемой государством. В глобальном контексте страна создаст региональный экономический и политический блок – страны БРИКС – который противостоит господствующей мировой системе. Это экономический вызов – не капитализму, но его неолиберальной форме. В отличие от других стран, завязанных на глобализованную экономическую систему, Россия имеет возможность создать у себя некую форму национального капитализма. Необходимо подчеркнуть, что это именно альтернативная форма капитализма, а не альтернатива самому капитализму. Эта форма более совершенна по сравнению с неолиберальным капитализмом, поскольку она более восприимчива к переменам, в том числе к смене руководства страны в результате выборов. Поскольку государство владеет большей частью экономики и больше контролирует ее по сравнению с западными странами, легислатура может существенно влиять на интересы бизнеса.

7. Национальный капитализм и черты девелопментализма

Способен ли национальный капитализм меняться под влиянием девелопментализма как государственной политики?

Вместо того чтобы мешать движению страны к национальному капитализму, следует искать такую стратегию, которая вела бы национальный капитализм по более прогрессивному пути развития. Это можно назвать национальным капитализмом с чертами девелопментализма. Целью в этом случае было бы добиться большей экономической стабильности и развития и использовать прибыль для общественного блага, а не для частной выгоды. В отличие от национальной формы капитализма, которая ставит приоритетом производство ради прибыли, такая политика девелопментализма должна ставить во главу угла полную занятость и социальную защищенность граждан. Это может подразумевать вовлечение большего количества государственных предприятий и удлинение цепочки производственных процессов. Ключом к дальнейшему развитию станет уровень и тип инвестиционных процессов. В силу существования провалов рынка, при которых инвестиции могут оказаться не столь прибыльными – ведь прибыль от них будет низкой и возможна только в долгосрочной перспективе – государству придется самому управлять инвестициями согласно четкому плану. Политика также должна учитывать территориальные особенности при обеспечении занятости населения. Девелопментализм может возродить практику директивного планирования в отношении ключевых экономических целей, а индикативное планирование отдать на откуп частным и частно-государственным предприятиям. Государственный сектор займет важное и законное место в экономике. Это, однако, не предполагает возврат к советской плановой экономике. Все эти изменения должны происходить в рыночных условиях, в частности работа розничного сектора не должна быть затронута.

Корпорации должны нести социальную ответственность перед той частью общества, интересы которой будут затронуты ее деятельностью, а не делать своим приоритетом получение прибыли для акционеров. Не все частные компании могут или должны стать государственными. Однако государство, будучи заинтересованным в результатах деятельности крупных компаний, будет иметь своих представителей в их советах директоров. Другими заинтересованными группами общественности, которые выдвинут своих представителей в советы директоров, станут трудовой коллектив, региональная власть, поставщики и продавцы.

Законы, регулирующие деятельность компаний, необходимо будет откорректировать, чтобы обозначить в них юридически закреп-

пленные обязательства, которые несут перед обществом частные и частно-государственные корпорации. Кроме того, экономическая деятельность предприятий должна быть закреплена в их уставах. Поскольку компании существуют не только для того, чтобы принести прибыль акционерам и зарплаты менеджменту, то они должны выполнять те экономические цели, которые обеспечивают нужды населения. А если компании не выполняют свои законодательно закреплённые обязательства, они должны быть лишены права производить свою продукцию и вести торговлю. При этом законодательно закреплённой обязанностью совета директоров компании должно быть предоставление заинтересованным группам общественности возможности осуществлять мониторинг деятельности предприятий и, при необходимости, возможности предотвращать покупки активов в спекулятивных целях.

Регионы снова станут самодостаточными в части потребительских товаров и услуг (продукты питания, ремонт, одежда, стройматериалы, частные услуги), а целью планирования станет обеспечение многообразия и распределения экономической деятельности в пределах каждого экономического региона.

8. Выводы

Национальный капитализм является идеологической основой государства, в котором преобладает национально-капиталистическая форма собственности, можно сказать, что он сохраняет капитализм в национальной оболочке. Такой капитализм управляется политическими элитами, и в России уже так и происходит. С экономической точки зрения этот строй обеспечивает деятельность частных корпораций и уменьшает их риски. Руководства социализируют риски, а компании получают прибыль. С политической точки зрения национальный капитализм укрепляет социальную стабильность.

Национальный капитализм с прогрессивной стратегией развития является также альтернативной формой капитализма. Он предполагает расширение государственной собственности и государственного контроля. В рамках такого устройства, по закону, уставы компаний должны определять своим основным видом деятельности выполнение обязательств перед обществом. Представители заинтересованных в результатах деятельности компаний групп (трудовой коллектив, поставщики, потребители, местная власть) должны входить в состав совета директоров. Государство же должно играть ключевую роль в распределении инвестиций.

Является ли такой сценарий политически выполнимым?

Политический импульс в сторону национального капитализма имеет в своей основе национальные экономические и государственные интересы, которые состоят в том, чтобы предотвратить попадание национальных активов в иностранную собственность. Прогрессивную политику в этом направлении поддерживают те, кто больше всего страдает от перехода к новому строю: государственные служащие (занятые в образовании, здравоохранении, культуре, полиции и армии), пенсионеры, низкооплачиваемая интеллигенция, частично занятые и безработные. Многие бизнес-группы тоже считают, что такая политика находится в области их интересов, поскольку она защищает их от конкуренции со стороны иностранных игроков и дает возможность получить кредитование от государственных банков. Эти группы заинтересованных сторон и станут опорой более прогрессивной политики.

В завершении необходимо отметить ряд ключевых проблем. Во-первых, каким образом достичь политического влияния? Потенциальную поддержку заинтересованных сторон нужно перевести в русло социального движения. В качестве примера здесь может быть приведен успех Шотландской национальной партии, которая сочетала национальные интересы с политикой отказа от жестких мер экономии. Во-вторых, как не столкнуться с проблемами, которые имели место при социализме. Как сформировать экономический план, который позволит достичь и полной занятости, и прямых инвестиций? В-третьих, как одновременно реализовывать подобную экономическую политику и оставаться конкурентоспособным на международном уровне? Поддержка государства – это необходимое, но не достаточное условие для развития, которое также зависит от политической и экономической культуры общества. Однако для развития нужен не просто план, для него требуется парадигма развития (теория государства, экономики и социального развития), на основе которой может быть и построена соответствующая политика.

РОССИЙСКИЙ АВТОПРОМ – МЕЖДУ ВЗЛЕТОМ И ПАДЕНИЕМ

Р. Трауб-Мерц

1. Введение

История российского автопрома с самого его зарождения напоминает американские горки. В ней можно выделить четыре основных этапа. В советской командной экономике отрасль развивалась в защищенной нише, хотя так и не реализовала свой потенциал роста. С концом управляемого распределения ресурсов она была вброшена в мутные воды рыночной конкуренции, что привело к ее глубокому трансформационному кризису. Политика импортозамещения открыла двери для инвестиций со стороны глобальных автомобильных компаний, выведя отрасль на траекторию роста, поддержку которому обеспечил нефтяной бум. Российский автомобильный рынок стал одним из самых быстрорастущих в мире. Обрушение цен на нефть в 2014–2015 гг. вновь изменило ситуацию и ввергло отрасль в глубокий кризис. Сегодня российская автомобильная отрасль борется за свое выживание с неясными перспективами.

2. История российского автопрома¹

2.1. 1931–1990: производство автомобилей в Советском Союзе

Российский автопром возник в самом начале существования Советского Союза. Первые автомобили были копиями иностранных автомашин. В основном, это было небольшое число легковых машин модели «Форд» А и грузовиков, которые собирались на заводе в Москве. Первая пятилетка 1928–1932 гг. дала толчок развитию отечественного автопроизводства. Советское правительство заключило

¹ Более детальное исследование – Трауб-Мерц (2015).

соглашение с компанией «Форд» о постройке автосборочного завода в Нижнем Новгороде. Новый завод был введен в действие в начале 1931 года, но с самого начала работал неудовлетворительно. Завод, переименованный в Горьковский автомобильный завод (ГАЗ), произвел менее чем «24 000 автомобилей [в 1932 году] по сравнению с расчетным объемом в 140 000» (Serious Wheelsn.d.). Сотрудничество с компанией «Форд» было прекращено в 1935 году, и ГАЗ продолжил работу без иностранного партнера.

Даже перед Второй мировой войной упор делался на производство грузовиков и тракторов. Во время войны СССР производил только автомобили общего назначения для вооруженных сил, став вторым в мире производителем грузовиков после Соединенных Штатов.

Вплоть до 1970-х годов автопроизводство было направлено на удовлетворение нужд обороны и крупных государственных предприятий. Спрос на легковые автомобили со стороны частных потребителей играл крайне второстепенную роль. В производстве грузовиков упор делался на прочность, надежность и простоту технического устройства – они должны были быть приспособлены к плохим дорогам, огромным расстояниям и суровым климатическим условиям. Во многих отношениях грузовики были рассчитаны на то, что их будут самостоятельно ремонтировать водители-профессионалы.

Потребовались смещение Никиты Хрущева в 1964 году и возвышение Леонида Брежнева, чтобы в центр внимания государственных плановиков были поставлены легковые автомобили. В то время не было автомобилей с броским дизайном, технические конструкции не менялись десятилетиями, а стандарты, регулирующие безопасность и уровень выбросов, намного отставали от таковых в западных странах. Но главным отличием было то, что советским заводам было трудно наладить массовое серийное производство, и значительная часть сборочных операций выполнялась вручную.

В середине 1960-х годов был начат огромный проект, направленный на модернизацию методов производства и удовлетворение личных потребностей домохозяйств. На основе соглашения о сотрудничестве с компанией «Фиат» в волжском городе Тольятти, названном в честь лидера Итальянской коммунистической партии за его усилия по привлечению к данному проекту «Фиата», с нуля был возведен целый автогород. Производственные цеха нового завода АвтоВАЗа (Волжского автомобильного завода) были рассчитаны на производство 700 тыс. автомашин в год. Флагманским проектом советского автопрома стала «Лада», модифицированный «Фиат-124» (ставшая известной во многих странах под названием «Жигули»). Впоследствии, объемы продаж резко пошли вверх, АвтоВАЗ перегнал ГАЗ и стал

крупнейшим производителем с большим отрывом от остальных. Имея рыночную долю в 70–80 %, машины АвтоВАЗа заняли почти монопольное положение.

Социалистическое госпредприятие оказалось в самом центре бесконкурентной производственной среды. От западных производителей его защищали запретительные импортные пошлины, а внутри страны выделение ресурсов диктовалось ежегодными планами. 30–40 % ежегодного объема производства шло на экспорт в другие советские республики и страны Центральной и Восточной Европы, а десятки тысяч машин «Лада Нива» продавались на западных рынках. Накопленные сбережения и отсутствие альтернатив практически гарантировали спрос. Советский автопром страдал лишь от проблем со снабжением, невысокое качество или уровень цены не создавали трудностей для сбыта продукции. К 1985 году около 15 % домохозяйств имели автомобиль, а миллионы надеялись на то, что им выделят машину для покупки (Gajelet, 2012).

Лицензия от компании «Фиат» на производство «Лады» обеспечила качественный скачок в развитии советского автопрома. Однако она осталась разовой инвестицией. Несмотря на то что спрос на автомашины превышал предложение, по крайней мере, в три раза, а очереди на покупку составляли от трех до шести лет, новые проекты не начинались. АвтоВАЗ остановился на уровне около 800 тыс. машин в год, а общий объем поставок со всех советских заводов составлял около 1,3 миллиона единиц. Производство автомобилей по лицензии позволило Советскому Союзу устранить технологическое отставание от западных стран. Однако дальнейших производственных новшеств не было. Советские инженеры продолжали придерживаться отработанной технологии, что вновь привело к отставанию от уровня качества западных автозаводов и их технологий производства, которое постоянно увеличивалось. В 1991 году, когда развалился Советский Союз, технологическое отставание местного автопрома было уже существенным.

2.2. 1990–2005. Кризис переходного периода – приватизация – ренационализация

Кризис переходного периода, начавшийся в 1990 году, сверж автомобильную отрасль – как и все другие отрасли обрабатывающей промышленности – в глубокий кризис сбыта (Трауб-Мерц, 2015). Экспорт автомашин в другие бывшие советские республики резко упал из-за созданных таможенных и валютных барьеров; на внутреннем рынке российские компании сократили число коммерческого

транспорта в своих автомобильных парках, а домохозяйствам приходилось существовать в условиях снижения реальной заработной платы на более чем 50 %. Несмотря на открытие рынка для импорта автомобилей, российские производители продолжали доминировать на резко сжавшемся рынке. Основным защитным фактором были низкие затраты на оплату труда, обеспечивавшие ценовые преимущества российским производителям в большинстве сегментов рынка. Покупку автомобиля за границей могли позволить себе лишь состоятельные люди.

Кризис переходного периода закончился в 1999–2000 годах с началом быстрого роста цен на нефть. В связи с растущим спросом объемом производства в автопроме снова начал расти. Однако, поскольку реальные зарплаты с этого времени начали расти быстрее валового национального продукта, а курс рубля резко вырос, местные производители потеряли свои стоимостные преимущества. К 2005 году импорт автомобилей составлял 30 %, показывая четкую тенденцию к опережению местных марок. Во многом, застряв на техническом уровне 1990 года, который, в свою очередь, едва превосходил уровень 1975 года, российские модели были уже неконкурентоспособны, и в ситуации высоких цен на нефть местному автопрому грозило забвение.

Макроэкономические обстоятельства кризиса переходного периода явились лишь одной из трудностей, которые испытывала автомобильная отрасль, приспосабливаясь к новым условиям. Другой аспект был связан с проблемами, проистекающими из «внутренней» политики предприятий. От ваучерной приватизации 1992 года во многом выиграли руководство и работники предприятий. При поддержке профсоюзов, которые не признавали потенциала участия работников в управлении предприятиями на основе совладения акциями и сторонились участия в принятии бизнес-решений, руководство и бывшие партийные кадры смогли аккумулировать в своих руках акции и начали грабить собственные компании. АвтоВАЗ продавал машины частным дилерам, контролируемым менеджерами АвтоВАЗа, и получал плату позже, значительно обесцененную инфляцией. Компания плодила миллиардеров, а ее балансы были в глубоком дефиците. Инвестиционные фонды денег не давали, налоги не могли быть уплачены, и у российского государства, которое только что приватизировало АвтоВАЗ, не было иного выбора, кроме того, чтобы вновь приобрести контрольный пакет акций и ренационализировать производственный гигант.

Следует отметить, что приобретение государством контрольного пакета акций и восстановление его влияния на принятие решений мало что изменило. Менеджмент, который явно не справился со своими задачами, не сменили, и компания не была приспособлена к реалиям рыночной экономики. Одно из возможных объяснений этого – советская концепция регионального промышленного развития, в соответствии с которой были созданы сотни так называемых «моногородов». Сам АвтоВАЗ стал экономическим центром моногорода и, имея 150 тыс. работников, был единственным крупным работодателем в Самарской области. Обеспечение занятости и предотвращение социальных протестов в случае возможных увольнений были предметом основной заботы властей. Таким образом, в то время как продолжали поступать субсидии на поддержание числа рабочих мест, в техническую модернизацию средства не инвестировались.

В конечном итоге для того, чтобы изменить судьбу отрасли, потребовалось внешнее вмешательство. Два «вмешательства» имели целью решение проблемы отставания отрасли и длительного (продолжающегося с 2005 года) субсидирования рабочих мест. Новая политика импортозамещения привела в Россию иностранных производителей; более того, АвтоВАЗ был предложен для покупки иностранным инвесторам.

2.3. 2005–2014: Импортозамещение и бум автопродаж

Постановления Правительства РФ № 166 от 29 марта 2005 г. и № 566 от 16 сентября 2006 г., с последующими поправками, ужесточившими таможенное регулирование, являются классическими инструментами импортозамещения и расширения производства внутри страны. Иностранные производители получили такие льготы, как сниженные таможенные пошлины на производственное оборудование и компоненты, сниженные налоги на прибыль и цены на местные ресурсы – земельные участки, воду, электричество и другие ресурсы, при условии отказа от импорта готовых автомобилей и строительства вместо этого сборочных заводов в России.

Чтобы избежать открытия местного рынка лишь для «отверточной сборки», были добавлены нормы, касающиеся локализации. Доля импортируемых автокомпонентов в собираемых в России автомобилях должна была снижаться, и в течение 5–7 лет уровень локализации должен был достичь не менее 30 %. Позднее этот уровень подняли до 60 %.

Кроме того, были установлены пониженные налоговые и таможенные ставки на минимум в размере 25 тыс. автомобилей в год. Этот

порог был существенно повышен – до 300 тыс. единиц – в последующих постановлениях 2010/2011 годов.

Интересно, что Россия не последовала в принципах импортозамещения примеру Китая или других стран. Постановления не требовали от иностранных инвесторов создания совместных предприятий с местными производителями и не содержали каких-либо положений о необходимости передачи технологий. Режим импортозамещения основывался на либеральных принципах, проводя различие лишь между импортерами и местными производителями и не защищая никаким образом российский автопром.

Режим импортозамещения был введен во время повышенного спроса на легковые автомобили. Российский автомобильный рынок был на тот момент одним из самых быстрорастущих в мире. Этот рост во многом финансировался за счет растущих доходов от экспорта энергоносителей, которые через разного рода механизмы превращались в растущие доходы на душу населения. Все основные иностранные автопроизводители отреагировали на это улучшение конъюнктуры прямыми иностранными инвестициями (детальная информация – в следующем разделе). Мировой финансовый кризис 2008–2009 годов остановил этот рост, но перерыв оказался кратковременным, и спустя некоторое время спрос на автомашины вернулся к докризисному уровню, превратив российский авторынок во второй по размеру в Европе (после Германии).

3. Структура российской автомобильной отрасли

3.1. Иностранные производители берут верх

Приняв политику импортозамещения, правительство признало неудачу прежних попыток нарастить объемы производства и удовлетворить внутренний спрос на автомобили только за счет производства внутри страны. Таблица 1 содержит перечень иностранных производителей, которые инвестировали в российский рынок. Не все из них имеют отношение к постановлениям об импортозамещении. «Рено» построил завод еще в 1998 году, создав в качестве первого иностранного инвестора совместное предприятие (СП) с городом Москвой; в 2002 году «Форд» создал СП с «Соллерс», а General Motors (GM) с АвтоВАЗом. Все последующие прямые иностранные инвестиции были привлечены в страну с помощью постановлений об импортозамещении. Несколько иностранных производителей, включая «БМВ», инвестировали в заводы с мелкоузловой и крупноузловой сборкой, импортируя автокомпоненты, сборку которых осу-

пествляли российские компании. Производство на основе лицензии в таблице не отражено.

Таблица 1. Производственная мощность иностранных автомобильных компаний в России

Компания	Расположение	Начало	Орг. форма	Мощность 2007	Мощность 2010	Мощность 2015
Рено-Автофрамос	Москва	1998/ 2012	СП/ 100 % ПИИ	80 000	100 000	160 000
Форд-Соллерс	СПб	2002	СП	72 000	100 000	125 000
GM-АвтоВАЗ	Тольятти	2002	СП	60 000	60 000	110 000
VW	Калуга	2007	100 % ПИИ		115 000	300 000
Тойота	СПб	2007	100 % ПИИ		50 000	200 000
Ниссан	СПб	2007	100 % ПИИ		50 000	100 000
GM	СПб	2008	100 % ПИИ		70 000	Закрыта
PSA Пежо-Мицубиси	Калуга	2010	100 % ПИИ		100 000	125 000
Хендэ-КИА	СПб	2010	100 % ПИИ		100 000	100 000
Форд-Соллерс	Елабуга	2011	СП			200 000
Форд-Соллерс	Наб. Челны	2011	СП			200 000
VW-ГАЗ	Н. Новгород	2013	СП			110 000
Рено-Ниссан-АвтоВАЗ	Тольятти	1966/ 2013	Россий- ская / СП	800 000	800 000	1 150 000
Great Wall	Мос.–Тула	2017	100 % ПИИ			(150 000)
Суммарная мощность				932 000	1 445 000	2 880 000

Примечание: СПб – Санкт-Петербург; Елабуга – Елабуга (Татарстан); Наб. Челны – Набережные Челны (Татарстан); Н. Новгород – Нижний Новгород; Мос.–Тула – Москва – Тула.

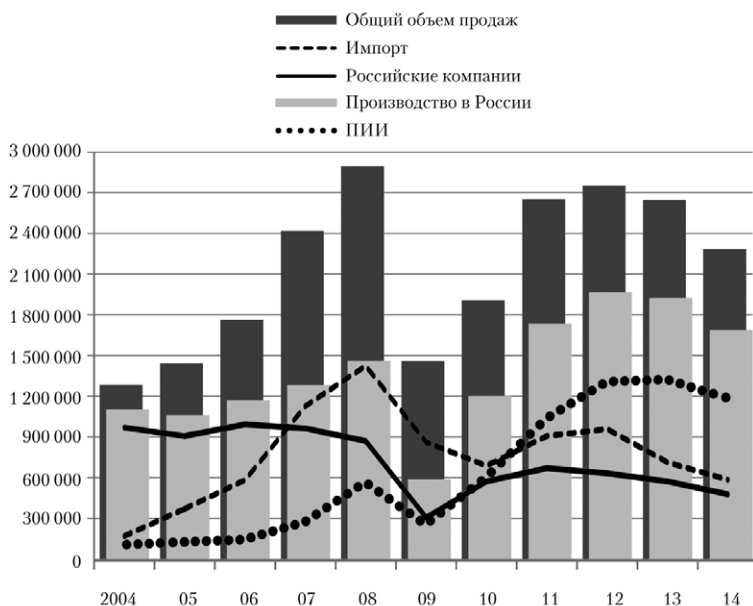
Данные по мощности, предоставляемые компаниями, подсчитываются по-разному. Организовав вторую или третью смену, возможно увеличить производство сверх мощности, указанной компанией.

Источник: ЕБРР, 2012; сообщения СМИ; сайты компаний.

На рис. 1 представлены характеристики динамики российского авторынка в период 2005–2014 годов:

- общий объем рынка в 2005–2008 годы вырос вдвое, с 1,5 млн автомашин до чуть менее 3 млн. После сильного спада продаж во время финансово-экономического кризиса 2009 года рынок вновь восстановился, и темпы роста вернулись к докризисному уровню. Начиная с 2013 года, слабый экономический рост вновь привел к снижению спроса;
- колебания спроса на автомашины характеризуются большой волатильностью и являются более резкими, чем изменения в ВВП;
- доля импорта, которая к 2009 году подскочила до 59 %, резко снизилась в течение нескольких лет (2013 г. – 25,4 %);
- доля машин российских производителей, составляя в 2005 году 60 %, также резко снизилась, составив в 2014 году лишь 18,5 %;
- крупнейшими поставщиками теперь являются иностранные компании, имеющие автозаводы в России. Их доля выросла с 12 % в 2004 году до 71,2 % в 2014.

Рисунок 1. Российский авторынок, 2004–2014 (общий объем продаж, импорт, внутреннее производство)



Примечание: Данные из нескольких источников различаются, отчасти, из-за разного подсчета складских запасов. По некоторым годам данные разнятся на почти 15 процентов. Тем не менее на общую тенденцию по пяти категориям это не влияет, и все источники показывают один и тот же характер тенденции, изображенной на рисунке.

Источники: www.OICA.net; Ernst&Young 2013; Литвиненко (2015); расчеты автора статьи.

Выявляются три процесса вытеснения:

(а) Импорт вытесняется внутренним производством. Импортозамещение способствует локализации продукции. Тем не менее этот процесс далек от завершения. В 2014 году доля импорта составляла 26 %, что говорит о том, что у импортозамещения есть потенциал роста.

(б) Иностранные производители вытесняют российские компании. Импортозамещение выгодно лишь иностранным автопроизводителям. Этот процесс также пока не завершен. В 2014 году российские компании поставили 487 тыс. машин, а фирмы, осуществляющие ПИИ, – 1 205 000 машин.

(в) С прежней монополией АвтоВАЗа покончено, и рынок приобрел конкурентную структуру. Рынок в целом фрагментирован, поэтому АвтоВАЗ, несмотря на спад производства, остается основным производителем на рынке.

К сожалению, по динамике отрасли поставок комплектующих такой же ясной статистики нет. Очевидно, что в связи с первоначальным переносом конечной сборки в Россию, импорт автокомпонентов существенно вырос². Многие международные поставщики поддерживают долгосрочные связи с автостроительными компаниями. Они воздерживались от создания собственного производства в России, пока не стало понятно, что рынок развивается в сторону соответствующей модели. Под влиянием мер, стимулирующих локализацию производства, автостроители, со своей стороны, заинтересованы в приходе иностранных поставщиков («воссоединение семьи»), с которыми у них давно сложились глобальные связи. Во время этой второй инвестиционной волны основные производители комплектующих, такие как Magna, Siemens, Bosch, Schäffler, строят свои собственные филиалы. В некоторых случаях они создают совместные предприятия с российскими поставщиками, но чаще они, как и прежде, работают самостоятельно. Увеличение уровня локализации сегодня приводит к процессу вытеснения среди поставщиков

² В исследовании по всем странам СНГ говорится, что «Содружество Независимых Государств... характеризуется очень значительным увеличением доли дальнего зарубежья. Будучи на уровне 57 % в 2000 году, в 2012 она поднялась до 94,5 %. Этот резкий рост отражает тот факт, что автопроизводители из «исторического ядра» создают в этой зоне автосборочные заводы, комплектующие которым, в основном, поставляются мегапоставщиками, расположенными в дальнем зарубежье.» (Frigant und Zumpre, 2014. Р. 23). То же говорится о 2008 годе: «Объем рынка автокомпонентов для сборки автомобилей иностранных брендов в России в 2008 году составил 7,18 млрд рублей (по оценкам). Лишь 10 процентов этого объема были российского производства, остальная часть была импортирована» (GTAI, 2010. Р. 20).

автокомпонентов. Иностранные компании забирают часть рынка у местных поставщиков. Локализация и здесь приводит к росту рынка, но только с приходом иностранного капитала³.

3.2. Стратегии выживания российских автопроизводителей

АвтоВАЗ

Своими мерами по импортозамещению правительство лишь обострило сбытовой кризис АвтоВАЗа. Однако оно не желало сидеть и смотреть, как жемчужина советской промышленности окончательно становится неплатежеспособной, и стало искать иностранного партнера. Первая попытка в 2001 поддержать АвтоВАЗ с помощью иностранных инвесторов окончилась неудачей – американская компания GM отвергла предложение относительно увеличения объема прямых инвестиций, хотя выразила готовность к созданию отдельного СП. С тех пор GM производит в Тольятти на параллельной сборочной линии новую Chevrolet-Lada.

Рост российского авторынка вызвал повышение интереса к нему со стороны «Фиата», GM и «Рено». Сделка была заключена с французской компанией, и в 2008 году «Рено» инвестировал в капитал АвтоВАЗа 1 млрд амер. долл., получив 25-процентный пакет акций. Когда вскоре после этого разразился мировой экономический кризис, АвтоВАЗ оказался на грани коллапса. Продажи Lada упали на 50 % до 350 тыс. машин, а более 150 тыс. оказались на складах.

Правительство РФ, менеджмент АвтоВАЗа и самарские власти вели острые дискуссии относительно пакета помощи. Стороны, в конце концов, согласовали программу реструктуризации (Renault Press, 2010):

- правительство РФ выделяло 1,67 млрд евро на меры по преодолению кризиса;
- областное правительство брало на себя расходы на выплату заработной платы 14 600 работникам двух филиалов АвтоВАЗа;
- объекты социального и культурного назначения (с советских времен существования предприятия) передавались в ведение федеральных и муниципальных властей;

³ «Местные компании, видимо, столкнулись с тем фактом, что для того, чтобы стать поставщиком группы Фольксваген, Рено-Ниссан или ПСА Пежо-Ситроен, требуется длительный и дорогостоящий процесс сертификации. Проблемой многих российских поставщиков является то, что у них нет длительного опыта поставок большого объема высококачественных автокомпонентов существующим иностранным контрагентам. Чтобы получить даже несколько таких контрактов, требуются годы и глубокие карманы» (Brooks, 2013).

- «Рено» на безвозмездной основе передавал технологии, оборудование и производственную платформу для своей дешевой румынской модели «Дакия» на общую сумму в 240 млн евро.

Из этих споров «Рено» вышел победителем. В свете того что произошло позже, стратегию спасения АвтоВАЗа (2009 год) можно считать сменой парадигмы:

- компания с тех пор управляется на основе коммерческих принципов, а политика занятости – предмет заботы исключительно менеджмента⁴. Уже в 2009 году АвтоВАЗ сократил 30 тыс. работников, в основном из числа административного персонала. С тех пор проводились новые, менее масштабные сокращения;
- «Рено» стал технологическим лидером и проводит модернизацию, готовя производственные планы внедрения платформы В0 модели «Дакия». Это увеличило производственные мощности АвтоВАЗа на 350 тыс. машин – до более чем 1 млн в год. Из этого объема 70 % приходится на АвтоВАЗ, а 30 % – на «Рено-Ниссан», чьи модели также сходят с производственных конвейеров;
- «Рено» получил контрольный пакет акций вместе со своим японским партнером «Ниссаном». Назначение российского менеджмента проходит под франко-японским контролем.

В 2012 году была изменена структура собственности АвтоВАЗа. Вновь созданный «Альянс Ростех Авто» (АРА), состоящий из «Рено», «Ниссана» и российского государства, получил 74,51 % акционерного капитала. «Рено», после внесения в капитал дополнительно 742 млн амер. долл., увеличил свою долю в АРА до 48,20 %, а «Ниссан» инвестировал 376 млн амер. долл., получив 17,44 %; 36,36 % остаются у «Ростеха», аккумулировавшего государственные акции (Ежегодный отчет АвтоВАЗа за 2013 г.: 9). Остальные 25,49 %, не принадлежащие АРА, остаются в свободном обращении. С изменением структуры собственности «Рено» получил большинство акций и право назначать 8 из 15 членов Наблюдательного совета.

Получение акционерного контроля дало «Рено-Ниссан» право назначать менеджмент высшего уровня. Хотя российские власти имеют право вето, они не вмешиваются в управление предприятием. Хозяйственная политика теперь определяется за рубежом, и АвтоВАЗ стал региональным филиалом международной компании.

⁴ Правительство, тем не менее, поддержало пакет мер по реструктуризации, способствуя продажам российских машин, введя в 2010 году выплаты за утилизацию старых машин. Россия еще не была членом ВТО и потому не нарушила ее торговых правил.

Интеграция также касается закупок и координации работы с поставщиками. АвтоВАЗ стал частью Организации по закупкам «Рено-Ниссан» (RNPO). К 2016 году 80 % закупок должны осуществляться через RNPO.

Направление дальнейшего движения АвтоВАЗа прояснилось уже в 2014 году, когда российский авторынок вновь резко упал. Было сокращено еще 14 тыс. работников. Бу Андерссон, первый иностранец за 48-летнюю историю компании, назначенный на должность ее генерального директора (1 января 2014 года), в своем интервью изложил перспективы развития на ближайшие годы:

Производительность труда в 2013 году составляла 20 машин на одного работника. Нам нужно повысить ее вдвое до 40 машин к концу года. Наша следующая цель – 60 машин (интервью Бу Андерссона Automotive News Europe, 7 октября 2014 года).

АвтоВАЗ – не единственная производственная площадка «Рено-Ниссан» в России. Начиная с конца 1990-х годов, «Рено» имеет СП с Автофрамос, в рамках которого собираются такие модели, как Logan и Megane. «Ниссан» с 2009 года работает в Санкт-Петербурге, где собираются такие модели, как Teano и X-Trail. Цель – получить 40 процентов российского рынка. «Рено-Ниссан» с помощью своей стратегии экспансии на российском рынке стремится перейти с четвертого на третье место среди автостроительных компаний мира.

Россия становится ключевым стратегическим опорным элементом глобальной рыночной стратегии. «Рено-Ниссан», таким образом, идет намного дальше других иностранных производителей, которые на сегодняшний день планируют производить от 250 до 350 тыс. автомобилей. Для них российский рынок менее значим в общей схеме деятельности материнской компании. После приобретения Lada и принятия стратегии экспансии, «Рено-Ниссан» теперь пытается поднять производительность труда на главном российском автозаводе до международного уровня.

ГАЗ

Судьба Горьковского автомобильного завода сложилась иначе. Первый российский автозавод – и в течение долгого времени второй российский автопроизводитель по объемам выпуска – после 1990 года испытывал значительные трудности и так и не смог вернуться к объемам продукции периода народно-хозяйственных пятилетних планов. В 2000 году он выпустил лишь 116 тыс. машин, а в 2007 году производство упало до 39 тыс. В мае 2009 года руководство ГАЗа попыталось выйти из этого ступора путем членства в консорциуме, состоящем из канадско-австрийского поставщика комплектую-

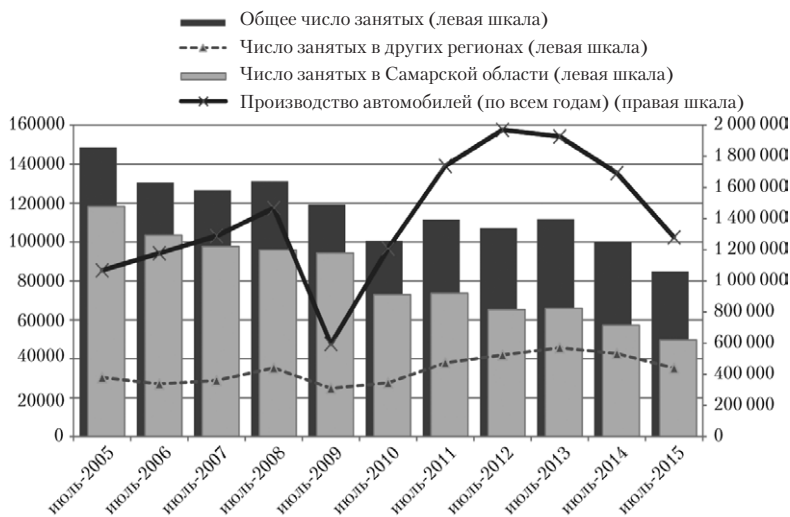
щих Magna International и Сбербанка – главного российского государственного банка. Консорциум предложил компании GM купить у нее Opel – немецкую дочернюю компанию. В ноябре 2009 года GM приняла решение не создавать себе нового конкурента и отказалась продавать Opel.

ГАЗ тогда полностью изменил тактику. Вместо масштабного запуска нового производства через доступ к иностранным технологиям, ГАЗ полностью прекратил выпускать собственные легковые машины, сосредоточившись вместо этого на фургонах. В 2012 году он начал сотрудничество с Mercedes-Benz на заводе в Нижнем Новгороде, где собирается Sprinter. Кроме того, ГАЗ сдал свободные производственные площади по лицензии в аренду «Фольксвагену». Эти марки производятся на основе мелкоузловой сборки; производство российских автомобилей в планах отсутствует. Хотя нельзя исключить, что ГАЗ вернется к выпуску легковых автомашин, в нынешней ситуации на рынке упор в планах делается на сегмент фургонов.

3.3. Занятость и автомобильное производство (2005–2015)

Стимулируемый импортозамещением переход производства автомобилей от российских к иностранным компаниям шел рука об руку с сокращением числа сотрудников и повышением производи-

Рисунок 2. Автомобильная отрасль – занятость и производство, Россия, 2005–2015



Источники: www.Oica.net; система Спарк-Интерфакс; расчеты автора статьи.

тельности труда. На рис. 2 показана ситуация в отрасли в целом в 2005–2015 гг. Хотя у автора нет отдельных рисунков, показывающих динамику занятости по различным сегментам авторыннка – грузовикам, фургонам, легковым машинам – производство грузовиков в России имеет сугубо второстепенное значение и не играет значимой роли в этом вопросе.

Между 2005 и 2012 годами, на который пришелся предыдущий пик производства легковых машин, производство на российском рынке выросло с 1 068 000 единиц до 1 979 000, а общая занятость сократилась с 149 тыс. до 107 тыс. работников. Производительность труда за этот период выросла с 7,17 машин до 18,5 машин на одного работника или на целых 158 процентов. Это несколько завышенный показатель, поскольку политика импортозамещения приводит к замене российских автомобилей с высоким уровнем локализации (80–90 %) иностранными марками со средним уровнем локализации в размере 50 %. Но даже половина из расчета роста производительности труда все равно составляет огромную величину.

Огромные резервы повышения производительности – «придерживание работников» известно еще с советских времен – видны из рассмотрения ситуации с производством и занятостью в Самарской области. Здесь единственным продавцом является АвтоВАЗ. Сокращение числа рабочих мест шло рука об руку со спадом продаж, в то время как рост производительности труда в целом оставался незначительным. Высокий рост производительности труда в отрасли был связан, почти исключительно, с объектами ПИИ.

Таблица 2. АвтоВАЗ – занятость и продажи автомобилей, 2005–2015

Год	Выпуск автомашин	Число занятых	Автомшины / Число занятых
2005	721492	118283	6.10
2006	765627	103489	7.40
2007	735897	97710	7.53
2008	801563	95930	8.36
2009	294737	94343	3.12
2010	545767	72931	7.48
2011	562347	73574	7.64
2012	553232	65212	8.48
2013	495013	65946	7.51
2014	381964	57264	6.67
2015	269100	44000	6.12

Источники: www.Oica.net; система Спарк-Интерфакс; сообщения СМИ в 2015 году.

4. И вновь кризис

Новый кризис случился неожиданно, и его масштабы способны потрясти самые основы автомобильной отрасли. Он начинался медленно в 2013 году, когда экономический рост упал до 1,3%. Столь медленный рост указывал на истощение факторов роста прошлых лет и на начало периода стагнации. Вопреки всем прогнозам, цена на нефть в середине 2014 года начала обваливаться в пике, постепенно провоцируя падение спроса на автомашины. Это еще раз показало всем, что российское автомобильное чудо подавалось на блюде из высоких цен на нефть, и что при падении последних за ними последует падение спроса на российские автомашины (рис. 3).

Рисунок 3. Автомобильные продажи и цены на нефть, Россия, 2004–2015



Источник: www.Oica.net; ВР 2015.

Падение продаж коснулось и импорта, но основной удар пришелся на российские автомашины. В 2015 году продажи местных автомобилей упали до примерно 1,45 млн единиц, что было на 25% ниже пикового уровня 2012 года. В ожидании повышения продаж суммарная производственная мощность отрасли была увеличена до почти 3-х млн машин в год, и сейчас неиспользуемые мощности в отрасли составляют 50% и выше.

На начальном этапе кризиса были надежды, что падение цен на сырьевые товары на глобальных рынках будет краткосрочным, и цены вновь вернуться на прежний уровень. Во второй год низких цен

на нефть большинство аналитиков полагает, что такой ценовой уровень сохранится надолго, и автопроизводители должны перейти к стратегии выживания.

4.1. Стратегии выживания

В нынешний кризис спроса автопроизводители вынуждены выбрать один из трех вариантов:

(а) Снижение издержек и ожидание восстановления рынка

Годовые потери многих иностранных автопроизводителей сейчас находятся в диапазоне 100–200 млн евро, а вероятно и выше этого уровня. Все они урезают издержки, сокращая производство и персонал. Эти меры включают в себя сокращение числа смен, приостановку производства, денежные выплаты для увольняющихся по собственному желанию, перевод на сокращенную рабочую неделю и вынужденные увольнения. Однако эти сокращения во многих случаях приводят к отрицательной экономии масштаба, которая съедает часть экономии затрат в других сферах.

Следующий шаг может включать в себя снижение издержек за счет повышения уровня локализации. С 2014 года рубль существенно обесценился, и, в относительных ценах, закупки у местных поставщиков стали более выгодными. Замена импортных комплектующих на местные могла бы помочь снизить издержки, однако это может отрицательно повлиять на качество продукции. В период кризиса новые иностранные поставщики вряд ли придут с инвестициями в Россию, и дополнительные комплектующие можно получить только от российских поставщиков. Призывы к правительству со стороны VW, PSA и других компаний отложить сроки исполнения норм, касающихся уровня локализации, и таким образом ослабить давление, направленное на продолжение локализации в период ослабления спроса, указывают на то, что повышение уровня локализации для многих компаний, вероятно, не является предпочтительным вариантом.

В конечном счете суть данной стратегии – ждать восстановления рыночного роста, надеясь оказаться среди тех, кто выиграет от растущего спроса.

(б) Уход из России

В 2015 году GM закрыла завод в Санкт-Петербурге и прекратила производство машин Opel. Тем не менее, оставаясь в СП с АвтоВАЗом в Тольятти, она сохраняет свое присутствие на российском рынке.

Существуют убедительные аргументы в пользу ухода. В 2012 году Россия подписала специальное соглашение с ВТО, разрешающее применение особого режима импортозамещения лишь до 2018 года. После этого должны будут быть снижены таможенные пошлины и отменены положения о локализации. Окончание этого режима, несомненно, уменьшит сравнительные преимущества сохранения присутствия в России. Вывод инвестиций и поставки на российский рынок из-за границы – из тех стран, где выше производительность труда – это, конечно, вариант, который сейчас рассматривают большинство иностранных автопроизводителей.

Однако российское правительство может рассматривать уход из страны во время кризиса как если не юридическое, то моральное нарушение соглашения об импортозамещении, подписанного иностранными компаниями. Если рынок впоследствии восстановится, правительство может найти способы наказать тех, кто ушел раньше времени, и не дать им вновь приобрести долю в российских предприятиях.

(в) Увеличение оборота за счет экспорта

Значительное обесценивание российской валюты существенно снизило производственные издержки внутри страны и открыло возможности для автомобильного экспорта. Это снижение касается, однако, лишь части производственной цепочки стоимости, связанной с внутренним производством. У компаний, которые быстро осуществили локализацию, имеется дополнительный вариант – нарастить объемы экспорта. Вместе с тем иностранные автопроизводители первоначально не выбирали российский рынок как экспортную площадку. У некоторых компаний имеются производственные мощности в соседних странах, и экспорт из России может привести к конкуренции с собственными моделями.

4.2. АвтоВАЗ – вперед с экспортной стратегией или возврат к политике занятости и субсидированию?

Внутри России борьба будет идти за доли сжимающегося рынка, и здесь у АвтоВАЗа, возможно, все козыри на руках. Падающий рубль делает затраты импортеров запретительными, и, за исключением высокоценовых сегментов для богатых, для которых важнее потеря статуса, чем уровень затрат, рыночные перспективы, видимо, более оптимистичны для производителей с большим уровнем локализации.

Но как крупнейший автопроизводитель, АвтоВАЗ больше всего пострадал от кризиса. С 2011 года объем его производства постоянно

падал – с 578 400 единиц до 269 100 (в 2015 году), а его рыночная доля сократилась с 22 % до 17 %. В 2014 году его потери составили 25,4 млрд руб. (686 млрд долл.), а в 2015 году резко выросли до 74 млрд руб. Сергей Чemezov, генеральный директор государственного конгломерата Ростеха – основного российского акционера АвтоВАЗа – и близкий друг президента Путина, недовольный финансовыми показателями компании, объявил в марте 2016 года об увольнении Бу Андерссона, который занял должность генерального директора АвтоВАЗа лишь двумя годами ранее.

Расторжение контракта указывает на наличие внутренней борьбы и неясность направления будущей политики компании. Никто не поставил под сомнение успех Андерссона в выводе на рынок таких новых моделей как Vesta и X-Ray и внедрении «мирового стандарта – системы, которая позволила переходить от концепт-кара до сборочного производства всего лишь за 1,5–2 года» (Moscow Times, 10 марта 2016 года). Значительно улучшилось качество автомашин, и нынешний модельный ряд был сертифицирован в соответствии с европейскими стандартами выбросов, и планируется к продаже в странах Центральной и Восточной Европы, а также в Германии и Австрии. Предполагается, что объем экспорта вырастет с 97 тыс. (в 2015 г.) до 150–200 тыс. единиц к концу 2016 г. (Russia beyond the Headlines, 29 февраля 2016 г.).

Противодействие подходу нового руководителя было связано во многом с его радикальной кадровой политикой во время его нахождения у руля компании в течение двух лет. Андерссон сократил число работников с 70 тыс. до всего 44 тыс., и «он отправил в отставку трех вице-президентов компании и пару дюжин топ-менеджеров лишь в прошлом году» (Moscow Times, 10 марта 2016 года). В довершение всего, соединив АвтоВАЗ с Организацией по закупкам «Рено-Ниссан» (RNPO) и подписав договоры с иностранными производителями автокомпонентов, он уменьшил степень локализации, ввязавшись в войну с российскими поставщиками, многие из которых входят в группу «Объединенные Автомобильные Технологии», дочернюю организацию «Ростеха».

Тот факт, что генеральный директор «Ростеха», а не «Рено» – владелец контрольного пакета – объявил об отставке, дает основание для спекуляций на предмет того, не вернулась ли кремлевская политика, и о том, что беспокоит французов. Замену высшего руководства можно рассматривать как показатель приоритета социальных вопросов, связанных с занятостью, и значимость локализации в ущерб вопросам цены и качества. Эта мера может привести к досрочному сворачиванию новой экспортной стратегии АвтоВАЗа. Он нуждается-

ся в мерах экстренной поддержки, и в то время как российское государство может предоставить займ в обмен на участие в акционерном капитале, французская компания должна инвестировать дополнительные средства. Успех экспорта с высоким уровнем локализации зависит от повышения качества и производительности труда российских производителей комплектующих. Если российский государственный акционер⁵ настаивает на своем, и стандарты низкого качества утвердятся ради увеличения занятости, АвтоВАЗ могут ожидать не очень радужные перспективы.

5. Выводы

Нынешний кризис продаж – уже вторая угроза существованию российской автомобильной отрасли. Так же, как АвтоВАЗ, гордость Советского Союза, выжил после крушения 1990-х лишь благодаря ренационализации, так и сегодня целая отрасль борется за выживание на рынке, уменьшившемся наполовину в отсутствие нефтяной ренты.

Каковы перспективы присутствия в России международных автостроительных компаний? Российский внутренний рынок не имеет объемов Китая или Индии, а потому у России нет возможности навязывать иностранным инвесторам промышленную политику с перспективой наращивания объемов производства. Экономический кризис делает эту перспективу еще более отдаленной.

Россия обособлена и технологически, и экономически. Заводы, рассчитанные на производство 100–200 тыс. машин – работающие сегодня едва лишь на половину мощности – не оправдывают высоких затрат, связанных с внедрением новых моделей и производственных платформ. Производство остается все еще ориентированным на сбыт внутри страны и не использует самые современные технологии. Ни политические директивы, как например по предельным выбросам, ни желания потребителей не создают значительного давления в пользу модернизации. Низкие цены на энергоносители также снижают стимулы для внедрения энергосберегающих технологий. Перспективные технологические изменения на глобальных рынках, такие как электрическая трансмиссия или разработка электромоби-

⁵ Денис Мантуров, российский министр промышленности и торговли, ясно дал понять, чего ожидает правительство, когда он напомнил новому главе АвтоВАЗа, менеджеру от «Рено» Николасу Мауре – который руководил румынским автопроизводителем «Дакия» – что его ключевой задачей должно быть сосредоточение на российских поставщиках комплектующих (Reuters, 15 марта 2016 г.).

лей, реализуются за пределами России и если и попадают в нее, то только через импорт.

В своей стратегии продаж автопроизводители должны ориентироваться на несколько переменных, из которых лишь одна является определенной. Снятие торговых барьеров и устранение требований относительно локализации откроют рынок и, начиная с 2018 года, сделают более привлекательным удовлетворение российского спроса из-за рубежа. Обменные курсы и тенденции изменения спроса являются неопределенными, но на них серьезно влияют цены на сырую нефть и подход правительства к промышленной политике. Если цены на нефть останутся низкими – в районе 50 долларов за баррель или ниже – рынок вряд ли полностью восстановится. Хотя большинство иностранных автопроизводителей смогут позволить себе нести финансовые убытки в России, у них мало оснований оставаться в стране, с учетом предстоящей через несколько лет либерализации. В свете сказанного, в предстоящие годы возможно существенное сокращение мощностей и уход некоторых иностранных производителей из России.

Все эти соображения не разубедили Рено-Ниссан-АвтоВАЗ. Франко-японская компания инвестировала в 4–5 раз больше других автопроизводителей. Она рассматривает АвтоВАЗ как геостратегический опорный элемент, который поможет ей подняться в глобальных рейтингах. Производственные мощности, превышающие 1 млн машин и добавленная стоимость в 70 %, сильно повышают заинтересованность компании в российском рынке. Если цена на нефть останется на низком уровне, и правительство придаст дополнительный импульс российской автомобильной отрасли активными действиями по поддержанию низкого курса рубля, тогда есть хорошие перспективы для значительного повышения экспорта сверх нынешних 100 тыс. машин. «Рено» может привести пример своей успешной трансформации бывшего социалистического производителя «Дакии». «Ростех», голос российского государства на собрании акционеров, обозначил в качестве цели на будущее экспорт 50 процентов объема производства. Как и в советское время, в российском автостроении вновь бы стал доминировать один крупный завод. Но это был бы не независимый национальный завод, имеющий монополию внутри страны, а региональный опорный элемент глобальной компании со штаб-квартирой за пределами России. Если, однако, российские власти снова поставят свою печать на компанию и сделают приоритетным поддержание занятости, экспортная стратегия может быть в скором времени свернута и «Рено» придется отложить свои планы в отношении АвтоВАЗа в долгий ящик.

Библиография

1. Литвиненко С. Автомобильный рынок России: результаты 2014 года и перспективы развития. 2015. URL: www.pwc.ru/automotive (дата обращения: 16.01.2016).
2. Система СПАРК. URL: <http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx>
3. Трауб-Мерц Р. Нефть или автомобили. О возрождении промышленности в России. Фонд имени Фридриха Эберта, апрель 2015.
4. BP Statistical Review of World Energy. 2015. June. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> (дата обращения: 16.01.2016).
5. Brooks G. Localising production in Russia, in: Automotive Manufacturing Solutions. 1.7.2013.
6. EBRD Diversifying Russia. Harnessing Regional Diversity. 2012. URL: <http://www.ebrd.com/news/publications/special-reports/diversifying-russia.html> (дата обращения: 07.12.2014).
7. Ernst & Young An Overview of the Russian and CIS Automotive Industry. March. 2013.
8. Frigant V., Zumpe M. Are automotive global production networks becoming more global? Comparison of regional and global integration processes based on auto parts trade data. MPRA Paper. 2014. No. 55727. May. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/55727> (дата обращения: 14.12.2014).
9. Gatejel L. Die Hassliebe zum sozialistischen Automobil. Zur Alltagsbewältigung in Planwirtschaften, in: Tilly S. Automobilindustrie 1945–2000: Eine Schlüsselindustrie zwischen Boom und Krise / F.Triebel (eds.). München, Oldenburg, 2013. P. 408–428.
10. GTAI: Rahmenbedingungen für Kfz-Zulieferer in Russland. ACOD Kongress, 18.2.2010. URL: kooperation-international.de/fileadmin/public/cluster/samara/Rahmenbedingungen_fuer_Kfz-Zulieferer_in_Russland.pdf (дата обращения: 07.12.2014).
11. Renault Press. Renault, Russian Technologies and Troika Dialogue agree on Avtovaz Restructuring Measures, March. 2010.
12. Serious Wheels (n.d.) Ford in Europe: The First Hundred Years. URL: [www. http://www.seriouswheels.com/art-Ford-Europe.htm](http://www.seriouswheels.com/art-Ford-Europe.htm)

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В БРАЗИЛИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОЧЕРК

П. Росси, М. А. Роша

1. Введение

Темпы экономического роста в Бразилии в период с 1930 по 1980 год были одними из самых высоких в мире. В результате, в ходе одной из наиболее масштабных поздних индустриализаций двадцатого века доля промышленности в структуре ВВП почти удвоилась. Индустриализация была осуществлена в рамках модели развития внутренних рынков и стимулировалась с помощью механизмов импортозамещения. Однако в последние десятилетия промышленность Бразилии лишилась былой динамики в связи с долговым кризисом 1980-х годов, за которым последовало внедрение неолиберальной политики в 1990-х. Несмотря на то, что с 2002 года промышленная политика вновь возвращена на повестку дня правящей «Партии трудящихся», развитие промышленности в Бразилии по-прежнему замедляется.

В данной статье приводится краткий исторический очерк индустриализации в Бразилии, исходя из представления о том, что индустриализация должна быть включена в определенную институциональную среду, способствующую технологическому развитию. То есть меры промышленной политики должны быть частью более масштабной стратегии, последовательность и согласованность которой играют важнейшую роль для достижения желаемых результатов. Авторы считают, что продолжающийся процесс деиндустриализации в Бразилии связан с разрушением институционального аппарата, способствовавшего промышленной ориентации экономики, и с заменой его другим, ориентированным, в первую очередь, на краткосрочную макроэкономическую стабилизацию.

Во второй части статьи описывается период ограниченной индустриализации (с 1930 по 1954 г.), характеризующийся кризисом мо-

дели экономики, ориентированной на экспорт сельскохозяйственной продукции, формированием внутреннего рынка, обладающего потенциалом роста, и началом индустриального развития в Бразилии. В третьей части проводится анализ формирования и развития тяжелой промышленности (1955–1979 гг.) и дается оценка роли государственного планирования, внедрения стимулирующих мер через государственные предприятия и релевантности идеологии девелопментализма, способствовавшей созданию крайне диверсифицированной промышленной структуры в Бразилии.

Процесс догоняющего развития завершился в 1980-е годы, когда страна переживала долговой кризис, описанный в четвертом разделе. Экономическая политика переориентировалась на выплату внешнего долга и противодействие инфляции, в то время как промышленная политика перестала входить в число государственных приоритетов. В условиях закрытой экономики с низкими показателями роста технологическое отставание бразильской промышленности постепенно увеличилось.

В пятой части статьи описывается неолиберальная модель экономического роста (1990–2002 гг.), в рамках которой предпринимались попытки добиться скачка производительности в условиях устаревшей структуры производства. Подобная политика привела к росту потребления и модернизации некоторых отраслей, но в целом роль промышленности в формировании доходов и обеспечении рабочих мест снизилась.

В 2003 году с приходом к власти «Партии трудящихся» была внедрена новая модель роста. Этому периоду посвящена шестая часть, в которой описывается возврат к мерам промышленной и кредитной политики, а также растущая роль государственных банков в финансировании промышленности и стимулировании экспорта. Авторами также будет продемонстрировано, что повышение курса валюты нанесло вред конкурентоспособности промышленности и привело к росту зависимости некоторых отраслей от импорта. Несмотря на усилия политиков и хорошие производственные показатели в период с 2003 по 2008 г., промышленный сектор Бразилии характеризуется большим количеством слабых мест, которые в полной мере проявились с началом мирового финансово-экономического кризиса.

2. Ограниченная индустриализация (1930–1954)

Производственные предприятия в Бразилии возникли относительно поздно. В то время как обрабатывающая промышленность на-

чала развиваться ускоренными темпами примерно после 1880 года, общий ее уровень оставался крайне низким до 1930-х годов даже по сравнению с другими странами Латинской Америки, такими как Аргентина, Чили и Уругвай (ЭКЛАК, 1969 г.). Обусловленный экспортом рост наблюдался в сфере сельского хозяйства, и экономика страны сильно зависела от спроса из-за рубежа и цен на товарно-сырьевые ресурсы на международных рынках, особенно от цен на кофе и каучук. В связи с моделью экономики, ориентированной на экспорт сырьевых товаров, обрабатывающая промышленность в Бразилии практически не развивалась, однако инвестиции в производственные предприятия помогли углубить связи части сельскохозяйственного сектора и добывающей промышленности с национальной экономикой. Основными отраслями бразильской промышленности были пищевая, текстильная промышленность и металлургия, причем большая часть продукции этих секторов направлялась на региональные рынки (Suzigan, 1986).

Значение этих региональных промышленных комплексов заключалось не только в формировании материальной базы для дальнейшего промышленного развития; кроме всего прочего, они стали платформой для формирования политических сил, что способствовало институционализации лобби, призывающего к дальнейшей индустриализации. Во время кризиса экспортоориентированного сельскохозяйственного сектора призывы к углублению индустриализации усилились особенно после 1929 года. В результате в 1930 году были учреждены такие ассоциации, как Федерация промышленности Сан-Паулу (порт. – FIESP) и Национальная конфедерация промышленности (порт. – CNI). Сотрудничество между этими представительскими институтами и государственными органами сформировало основу для промышленного планирования в период Национального развития.

После 1930-х годов представители бразильской промышленности активно поддерживали государственные меры по индустриальному развитию, известные в научной литературе как импортозамещение (порт. – PSI). И хотя само название, возможно, подразумевает некую автаркию, направленную на сокращение объема международной торговли, конкретные механизмы импортозамещения применялись к отраслям со значительным дефицитом торгового баланса. Тем самым развитие местного производства начиналось с секторов, выпускающих потребительские товары кратковременного и среднесрочного пользования, и позднее перешло к изготовлению потребительских товаров длительного пользования. В то же время изменилась структура импорта, и если раньше его основу составляли потребительские

товары, то в дальнейшем импортировались преимущественно средства производства (Tavares, 1979). Со второй половины 1930-х годов главным инструментом поддержки политики импортозамещения стало введение двухуровневой системы валютного рынка, а именно с разными курсами обмена валюты для кофейного бизнеса и прочей промышленности. На практике это означало экспроприацию иностранной валюты, полученной за счет экспорта кофе, для оплаты импорта промышленных товаров. До 1950-х годов основным инструментом развития промышленной политики оставались межсекторальные субсидии, хотя некоторые промышленные производства смогли получить дополнительные стимулы и финансовую поддержку в рамках других государственных инициатив¹.

Растущая потребность в иностранной валюте для импорта машин и оборудования в период, когда цены на кофе продолжали снижаться², привела к серьезным проблемам с платежами. Увеличивающийся недостаток иностранной валюты стал причиной открытия новых каналов импорта промышленного оборудования. Обладатели иностранной валюты, в частности транснациональные корпорации, получили разрешение импортировать технику, не участвуя в валютных аукционах³. Эти импортные сделки и валютные соглашения расширили участие иностранного капитала в бразильской промышленно-

¹ В январе 1953 года правительство ввело несколько режимов обмена валюты, а несколько месяцев спустя – и монополию на валютный рынок со стороны Валютно-кредитного управления (SUMOC), денежно-кредитного органа, контролируемого банком Banco do Brasil. Распоряжение № 70, изданное SUMOC, вводило в Бразилии специальный режим обмена валюты, предусматривавший систему бонусов в экспортных сделках (официальный курс + бонус CR\$10.00/US\$ за товары обрабатывающей промышленности и CR\$ 5.00/US\$ за кофе) и пониженный курс для импорта (официальный курс плюс налоги на покупку долларов на налоговом аукционе). Так как официальный курс был установлен только для основных категорий импортных товаров, таких как пшеница, бумага и фармацевтическая продукция, на практике такой режим в первую очередь означал “конфискацию” долларов, полученных кофейным бизнесом, и способствовал экспорту товаров обрабатывающей промышленности за счет субсидий. В то же время он являлся механизмом финансирования государственного дефицита и протекционизма в торговле за счет дополнительной наценки на импорт.

² Международная практика отказа от контролирования цен на кофе была внедрена в 1956 году, а в 1962 году состоялось присоединение Бразилии к Международному соглашению по кофе и была принята новая политика обмена валюты. Символично, что в этом же году было признано, что страна не в состоянии справиться с убывающим трендом в экспорте сельскохозяйственной продукции.

³ По сути, Распоряжение SUMOC № 113 разрешало ввоз техники и оборудования без интернализации платежей в валюте. Этот механизм позволил крупным транснациональным корпорациям ввозить средства капитала без страхования потерь, то есть без необходимости декларировать ввоз капитала для покупки импортных средств производства. Таким образом транснациональные корпорации получили возможность ввозить оборудование, не участвуя в валютных аукционах и не платя наценку за импорт.

сти и с этого момента определяли разделение труда между иностранным и местным капиталом.

3. Индустриализация тяжелой промышленности (1955–1979)

Вторая половина 1950-х годов ознаменовалась ростом инвестиций из-за рубежа. Как и в других странах Латинской Америки, в Бразилии были введены государственные стимулирующие меры по привлечению прямых иностранных инвестиций. Кроме того, государство уделяло большое внимание капиталовложениям в инфраструктуру и тяжелую промышленность, реализуя таким образом переход от импортозамещения потребительских товаров к производству продукции производственно-технического назначения на внутреннем рынке. Однако в тот период мировая экономика переживала падение цен на сырьевые товары, и возможности субсидирования импортозамещения в Бразилии сокращались.

С притоком иностранного капитала в послевоенный период индустриализация начала демонстрировать ускоренные темпы и распространилась на сектора, которые ранее в этом процессе не участвовали, например на автомобильную, нефтехимическую и электротехническую промышленность. В этих отраслях возникла новая форма разделения труда, в рамках которой иностранный и местный капитал участвовали в различных сегментах одной производственной цепочки. Такая новая схема позволила, с одной стороны, обеспечить стремительный рост промышленного производства, но, с другой стороны, привела к ослаблению государственного контроля над используемыми технологиями. По мере экспортирования части данной продукции, расширяющийся иностранный капитал увеличил давление на платежный баланс, в частности через увеличение объемов вывода прибыли за рубеж.

Ситуация несколько облегчалась тем, что большая часть ввезенного для внутреннего рынка промышленного оборудования была амортизирована в ходе использования в развитых странах, что обеспечивало возможность импортировать его без потребности в иностранной валюте. Однако прибыль по-прежнему отправлялась из страны в штаб-квартиры компаний, находящихся за границей (Oliveira, Mazzuchelli, 1977), что в начале 1960-х годов привело к острой дискуссии о возможности ограничения подобного оттока финансовых средств и критике будущей роли иностранного капитала в дальнейшей индустриализации Бразилии.

Особенно ярко это проявилось в автомобильной промышленности. До 1950-х годов в Бразилии практически не существовало автомобильной промышленности, за исключением производства определенных видов запасных частей. В 1956 году бразильская компания ROMI заключила соглашение о покупке технологий с итальянским автопроизводителем ISETA с целью создания первого автомобильного завода в штате Сан-Паулу. Однако к началу 1960-х годов, благодаря льготным условиям импорта оборудования, свои подразделения по производству легковых автомобилей, внедорожников и грузовой техники в Бразилии открыли Mercedes-Benz, Ford, Volkswagen, General Motors, Renault, Willys-Overland, Scania и DKW. С целью сокращения растущей потребности в иностранной валюте были приняты меры по увеличению доли местных поставщиков при сборке готовой продукции⁴. В результате автомобильная промышленность Бразилии стала развиваться в рамках производственного цикла, где иностранные сборочные предприятия были связаны с большим количеством бразильских поставщиков автокомпонентов.

Интенсивная индустриализация привела к возникновению узких мест в поставках основных промышленных компонентов и в инфраструктуре. В связи с этим начался период индустриализации тяжелой промышленности (Cardoso de Mello, 1982). Государственная политика в этой сфере заключалась, в основном, в удовлетворении запросов со стороны промышленности за счет создаваемого внутри страны сектора продукции производственно-технического назначения.

Ключевым событием данного периода стало создание государственных предприятий, хотя причины для этого были скорее не экономические, а политические – связанные с давлением со стороны националистических движений. Организовав крупные государственные предприятия, которые занялись развитием промышленной инфраструктуры (например, в таких областях, как энергетика и логистика) и производством основных сырьевых товаров, таких как сталелитейная и нефтехимическая продукция, государство изменило баланс сил в экономике и сохранило контроль над ключевыми отраслями. Новая государственная политика, поощрявшая рост производства в базовых отраслях промышленности, наряду с инвестициями иностранных компаний в определенные сектора (например, в

⁴ Распоряжение № 70 вводило различные закупочные курсы валюты в зависимости от импортных приоритетов. Распоряжения № 127 и 128 относили производство автомобильной и сельскохозяйственной техники к секторам, получавшим преимущественный доступ к рынку иностранной валюты при условии, что предприятия будут повышать степень локализации своей продукции.

автопромышленный сектор) существенно изменили структуру промышленности Бразилии в течение 1950-х годов. Государственные предприятия, стимулируя потребности внутреннего рынка, в ряде случаев предоставляли субсидии на разработку некоторых видов основного сырья и работали над трансфером технологий.

Изменения в структуре внутренних потребностей дополнялись трансформацией государственных мер в отношении основных компонентов совокупного спроса. Государственные инвестиции играли определяющую роль в промышленном росте. Участие государства в развитии промышленности осуществлялось через крупные государственные холдинги – *Eletrobras*, *Petrobras*, *Siderbras*, *Telebras*, которые стали играть доминирующую роль в электроэнергетике, нефтяной отрасли, сталелитейной промышленности и в сфере телекоммуникаций. Через эти компании государство регулировало секторальные цены и структуру инвестиций. Кроме того, несколько государственных предприятий, например *Fábrica Nacional de Motores*, *Nuclebrás* и *Embraer*, были основаны для интернализации технологий, которые считались стратегически важными.

Крупные государственные предприятия в основном действовали в тех условиях, которые устанавливали различные инвестиционные планы промышленного развития в 1970-е годы – так называемые Национальные планы развития I, II и III. В этих планах содержались заданные параметры расширения государственного участия в тяжелой промышленности, особенно в тех секторах, где наблюдался значительный дефицит торгового баланса и серьезные ограничения в снабжении за счет ресурсов внутреннего рынка. В результате промышленное развитие в течение 1970-х годов позволило снизить давление на платежный баланс. Кроме того, бразильская промышленность начала использовать современные технологии и сократила свои потребности в импорте⁵.

С другой стороны, государственная политика 1970-х годов усилила существующее разделение труда между государственным, иностранным и национальным капиталом, наблюдавшееся в процессе бразильской индустриализации с 1950-х годов (Evans, 1979). Начало индустриализации в тяжелой промышленности консолидировало институциональную роль государства: оно финансировало долгосрочные инвестиции и через ряд государственных предприятий обеспечивало экономику основными ресурсами и промышленной ин-

⁵ За исключением мер в сфере авиации, глубоководной нефтедобычи и программного обеспечения.

фраструктурой, которыми могли пользоваться и транснациональные корпорации в производстве готовой продукции.

Транснациональные корпорации через собственные дочерние фирмы или лицензированные национальные компании были интегрированы во внутренние производственные цепочки и сформировали основной канал для трансфера технологий. Дискриминационное законодательство в отношении иностранного капитала на фоне национального, которое ограничивало сферы применения иностранного финансирования, создавало ниши для экспансии национального капитала. В некоторых случаях крупные государственные концерны смогли повысить рыночную роль национального капитала с помощью поддержки трансфера зарубежных технологий. Такая схема была особенно характерна для электроэнергетики, нефтехимической отрасли и металлургии. В частности, государственные холдинги контролировали крупнейшие отраслевые исследовательские центры: CEPTEL, связанный с концерном Eletrobras, CPQD, связанный с Telebras, и CENPES, связанный с Petrobras, – и использовали этот контроль в организации соглашений о трансфере технологий для бразильского инновационного комплекса.

Первые попытки создания собственной автомобильной промышленности в Бразилии были сделаны в 1970-е годы. После попытки компании ROMI, начиная с конца 1960-х годов, целая серия проектов была направлена на создание автосборочных предприятий силами бразильских компаний. Четыре крупнейшие из них – GURGEL MOTORES S. A., PUMA, BESSON GOBBI S. A. и AGRALE S. A. – организовали производственные линии для сборки автомобилей, технологического транспорта, мотоциклов и малотоннажных грузовиков, однако большинство из них оставались в зависимости от использования лицензий на высокотехнологичные компоненты. Прямые иностранные инвестиции не были запрещены, и эти средства могли вкладываться в расширение производственных линий. Отсутствием подобных ограничений особенно успешно воспользовался концерн FIAT, 80 % всех зарубежных инвестиций которого в то десятилетие было направлено в бразильскую автомобильную промышленность.

В 1970-е годы начался новый этап индустриализации, ознаменовавшийся изменением приоритетных секторов и институциональных форм долгосрочного финансирования. Наиболее ярким моментом того периода стало создание в 1967 году Национального агентства по финансированию исследований и разработок (FINEP), призванного инвестировать в инновации или приобретение технологий, а также расширение в 1974 году Национального банка экономического и социального развития (порт. – BNDES) через Фонд поддержки труда-

щихся (порт. – FAT), который стал крупнейшим институтом долгосрочного финансирования в Бразилии.

Таблица 1. Доля основных средств согласно структуре капитала (1972 г.)^a

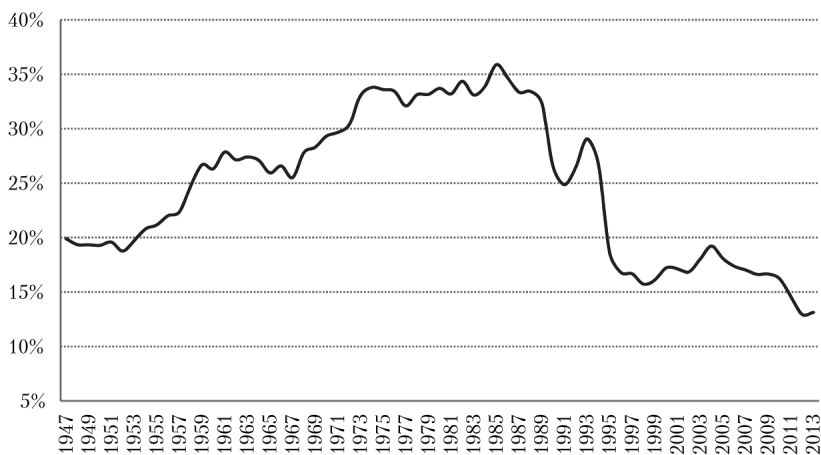
Отрасли	Нац. частн.	ТНК.	Гос.
Горнодобывающая промышленность	3.1	16.9	79.9
Добыча нерудного сырья	43.2	56.8	–
Металлургия	14.9	15.4	69.7
Машиностроение	24.8	75.2	–
Электротехника и связь	9.9	90.1	–
Транспорт	5.6	94.4	–
Деревообрабатывающая промышленность	75.8	24.2	–
Целлюлозно-бумажная промышленность	50.1	49.9	–
Производство мебели	100.0	–	–
Производство резины	29.1	70.9	–
Кожевенное производство	70.9	29.1	–
Химическая промышленность (основная химия)	50.8	39.6	9.6
Производство пластмассовых изделий	33.6	66.4	–
Нефтяная промышленность	5.4	11.9	82.7
Фармацевтическое производство	6.6	93.4	–
Парфюмерное производство	64.8	35.2	–
Текстильная промышленность	58.6	41.4	–
Производство одежды	48.1	51.9	–
Производство продуктов питания	27.8	72.2	–
Производство напитков	83.5	16.5	–
Табачная промышленность	0.3	99.7	–
Издательская и полиграфическая деятельность	98.2	1.8	–
Прочие отрасли промышленности	50.7	49.4	–
Итого	24.5	40.3	35.2

Примечание: ^a Выборка из 10 крупнейших предприятий каждой отрасли.
Источник: Von Doellinger, Cavalcanti, 1975.

После резкого падения цен на нефть (сначала в 1972–1974 годах, затем в 1978–1979 годах), повлекшего за собой избыточную ликвидность на международном рынке, бразильское правительство в рамках второго Национального плана развития приняло решение об ускорении процесса развития промышленного производства и основной

инфраструктуры. В частности, ставились цели достижения достаточного уровня энергообеспеченности за счет развития гидроэнергетики, развитие инвестиционной деятельности в глубоководной добыче нефти (силами Petrobras) и реализация программы развития биотоплива. Также были предприняты шаги по географической децентрализации бразильской промышленности. Главными примерами подобной децентрализации стало создание свободной экономической зоны Манауса и расширение сети региональных банков развития, особенно в северных и среднезападных районах⁶.

График 1. Доля промышленного производства в структуре ВВП, 1947–2013 гг.



Источник: IBGE. График подготовлен авторами.

В целом, государственные меры, создание производственной инфраструктуры и прямые инвестиции придали значительный импульс индустриальному развитию. В результате к концу 1970-х годов доля промышленного производства в ВВП Бразилии достигла 34 % (см. график 1). В начале 1980-х годов уровень индустриализации Бразилии оставался высоким, хотя промышленные предприятия концентрировались главным образом в юго-восточном регионе страны.

⁶ Вследствие этого доля Сан-Паулу в общем объеме промышленного производства в 1970-е годы упала с 58 % до 53 % (CANO, 2007). В автомобильной промышленности формирование кластеров автопроизводителей в Рио-де-Жанейро, в регионе Резенди и площадки FIAT в Белу-Оризонти в Минас-Жерайс понизили долю Сан-Паулу в объеме внутреннего производства примерно на 10 %.

4. Кризис 1980-х годов и спад промышленного производства

Мощный рост бразильской экономики в 1970-е годы сопровождался крайне высокой внешней задолженностью государственного и частного секторов экономики. Внешние средства для обслуживания внешнего долга были легкодоступны, в то время как валютные излишки ОПЕК поддерживали процентные ставки на низком уровне, международные кредиторы активно занимали огромные суммы, а евро-долларовый рынок продолжал расширяться. В 1979 году, когда цены на нефть взлетели вверх и Федеральная резервная система США повысила процентные ставки для борьбы с инфляцией, ситуация резко изменилась. Бразилия столкнулась с ухудшением условий торговли и финансирования. В начале 1980-х годов бразильское правительство отреагировало на негативную экономическую и финансовую конъюнктуру национализацией определенной доли частного долга и изменением макроэкономической политики. Сокращение бюджетных расходов серьезно повлияло на те сектора экономики, которые практически полностью зависели от спроса со стороны государства. Доступ к иностранной валюте был затруднен, что негативно сказывалось на работе предприятий, которые зависели от валютных поступлений. В свою очередь государственные компании использовались в качестве инструмента контролирования инфляции через механизм поддержания бытовых цен на низком уровне на протяжении 1980-х годов, таким образом субсидируя частный сектор. В итоге дефицит оборотного капитала привел к невозможности дальнейшего инвестирования. Нередко это становилось причиной того, что они вообще не могли далее производить качественную продукцию и оказывать услуги.

Кризис внешней задолженности и макроэкономические меры подтолкнули экономику к рецессии и положили конец ориентации государственной политики на ускоренное развитие. Результатом стали растущее технологическое отставание бразильской промышленности на протяжении 1980-х годов и снижение международной конкурентоспособности во многих отраслях. 1980-е годы определенно можно считать потерянными десятилетием для бразильской индустриализации.

5. Неолиберальная модель (1990–2002)

1990-е годы стали периодом новых решающих перемен в бразильской экономике, которые на этот раз были связаны с либерализацией

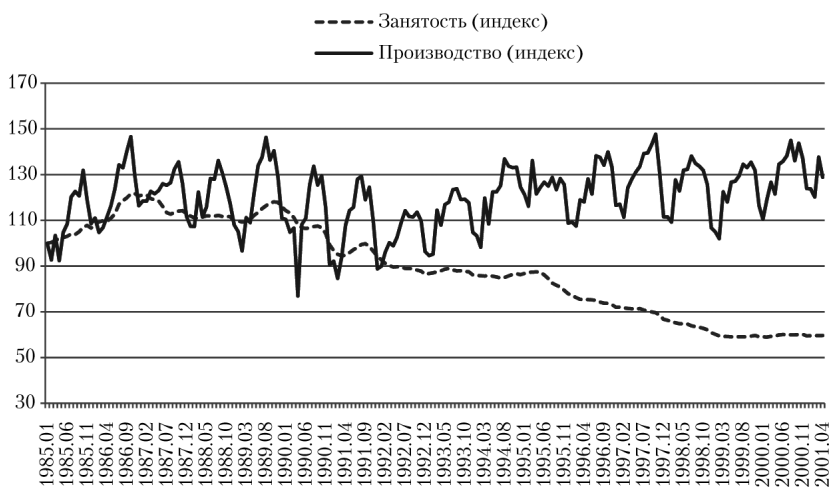
торговли и приватизацией. Приватизация включила полное или частичное расформирование государственных компаний, за исключением Petrobras и Eletrobras, которые по-прежнему контролировались государством. Кроме того, были отменены все секторальные государственные программы и меры. В рамках новой экономической модели были разрушены те институциональные структуры, которые служили поддержкой для индустриализации, отменены дискреционные меры промышленной и торговой политики и прекращена дискриминация в отношении отечественного и иностранного капитала.

Либерализация торговли и новая экономическая политика особенно явно чувствовались в развивающейся высокотехнологичной промышленности, где процесс продажи национальных предприятий иностранцам был выражен наиболее ярко. В тех отраслях, где владельцами компаний оставались бразильцы, несколько крупных национальных бизнес-групп сумели воспользоваться возможностями, которые предоставила приватизация.

Либерализация торговли также покончила с рыночными преимуществами, основанными на лицензировании технологий. Иностранные компании начали расторгать подобные контракты и расширять сеть прямых продаж на бразильском рынке за счет импорта. Реорганизация местных цепочек поставок вкупе с поддержанием высокого курса обмена валюты во второй половине 1990-х годов привели к выпадению бразильских предприятий из международных производственных цепочек.

Хорошим примером сложившейся ситуации является автомобильная промышленность. В частности, либеральные меры 1990-х годов привели к разрыву соглашения AUTOLATINA, существовавшего между Ford и Volkswagen с целью передачи технологий и совместной разработки бразильских автомобилей. Стоит отметить, что предыдущее десятилетие данная отрасль провела практически без инвестиций и выжила только благодаря защищенности высокими тарифами. После же либерализации торговли в отрасли был накоплен значительный внешнеторговый дефицит, что в 1996 году привело к новой политике по привлечению инвестиций и расширению собственного производства. Были снижены налоги на автомобили, заключены специальные торговые соглашения в рамках общего рынка стран Южной Америки МЕРКОСУР с целью снижения торгового дефицита с Аргентиной и усиления интеграции в рамках региональной автомобильной промышленности. Так, некоторые тарифы на импорт средств производства и автокомпонентов были снижены, а для вновь создаваемых заводов были введены налоговые льготы. Лишь с возвратом механизмов импортозамещения во второй половине этого

График 2. Производство и количество занятых в обрабатывающей промышленности, 1985–2000 гг. (ежемесячные показатели – 01.1985=100)



Источник: IBGE.

десятилетия начался значительный рост инвестиций, и к концу десятилетия были открыты более 14 производственных площадок.

Завышенный курс обмена валюты во второй половине 1990-х годов также способствовал притоку иностранных инвестиций и помог сохранить модернизационную активность, приведшую к повышению эффективности производства, хотя это и было лишь небольшим вкладом в расширение совокупного промышленного предложения (Bielschowsky, 1999).

В целом, в 1990-е годы наблюдался значительный спад производства и доли промышленности в ВВП. В условиях неопределенности, обусловленной институциональными переменами, низкого уровня протекционизма в торговле и переоцененного валютного курса защитные механизмы преимущественно применялись в отношении крупных предприятий. Другим результатом прошедшего десятилетия стало увеличение зарубежного контроля над структурой промышленности Бразилии.

6. Перераспределение доходов и возврат к политике деволюционализма (2003 – настоящее время)

Победа «Партии трудящихся» на выборах 2002 года положила конец неолиберальной политике и ознаменовала применение подхода к

экономическому развитию, основанного на расширении отечественного рынка. Развитие массового потребления обеспечивалось за счет различных механизмов перераспределения доходов, предоставления потребительских кредитов и повышения заработных плат (Rossi, Biancarelli, 2013).

Рост уровня заработной платы, опередивший рост производительности, повлек за собой увеличение спроса на инвестиционные товары и позволил некоторым отраслям одновременно расширить производство и увеличить производительность особенно в период между 2005 и 2011 годами. Новая модель развития экономики частично восстановила про-промышленные ориентиры. Впрочем, возврат промышленной политики в качестве приоритета развития имел ограниченный эффект в связи с переоцененным валютным курсом, высокими процентными ставками и высокой доходностью добывающих отраслей. Несмотря на столь негативную конъюнктуру, государство за счет докапитализации BNDES и PETROBRAS осуществляло инвестиции в тяжелую промышленность, в частности в нефтехимическую отрасль, металлургию и судостроение, то есть в те отрасли, которые не были должным образом структурированы после приватизации. Можно сказать, что промышленная политика 2000-х годов способствовала диверсификации экономических групп Бразилии, хотя этот процесс и касался в основном традиционных, а не высокотехнологичных отраслей (Hiratuka, Rocha, 2015).

Однако значительная часть динамики внутреннего рынка была потеряна вследствие того, что спрос на комплектующие в различных промышленных секторах удовлетворялся за счет импорта, а бразильская промышленность продолжала терять добавленную стоимость, формируемую на внутреннем рынке. Рост показателей импорта практически во всех отраслях привел к тому, что крупные бразильские предприятия адаптировались к повышенному экономическому росту 2000-х годов, увеличив импорт и сократив объемы сборочного производства внутри страны (см. табл. 2).

Таблица 2. Индексы проникновения импорта в обрабатывающую промышленность, 2007–2013 гг. (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доля выручки от продаж в общем объеме доходов	7.4	8.2	9.0	9.7	11.7	12.3	11.9
Степень проникновения импорта	–	18.3	16.6	20.4	21.9	22.3	23.7

Источник: IBGE/FIESP.

Этот спад существенно усилился после мирового кризиса 2008 года, когда промышленное производство и внутреннее потребление перестали быть связаны друг с другом. В дальнейшем крупномасштабный импорт из Китая обусловил новые вызовы для национальной промышленности. Однако бразильские компании адаптировались к новому разделению труда, основанному на возросших показателях импорта и пониженной добавленной стоимости, формируемой на внутреннем рынке.

В некоторых случаях бразильские компании становились фактически дилерами продукции иностранного производства и отвечали исключительно за последние стадии сборки, чтобы привести изготавливаемую продукцию в соответствие с местными торговыми стандартами. Такой тип подстраивания под сложившиеся условия был обусловлен изменившейся международной обстановкой и усилением конкуренции со стороны азиатских стран. Свою роль сыграли и сокращение стимулирующих мер по развитию индустриализации внутри страны, и неблагоприятная макроэкономическая ситуация, характеризующаяся длинными циклами повышенного валютного курса и высокими процентными ставками.

7. Заключение

В статье дан краткий обзор процесса индустриализации в Бразилии и связанных с ним моделей экономического роста. Авторами было выделено пять этапов развития промышленного сектора страны, первый из которых охватывает период с 1930 по 1954 год и включает начало индустриализации в Бразилии. В это время, в период мирового экономического кризиса, Бразилия совершила переход от модели экономического роста, основанной на экспорте сельскохозяйственной продукции, к модели импортозамещения, характеризующейся производством потребительских товаров для внутреннего рынка. В 1955–1979 годы процесс индустриализации в Бразилии переживал свой пиковый период. Государство активно участвовало в процессе индустриализации, формируя государственные компании для строительства промышленной инфраструктуры и развития тяжелой промышленности и проводя политику импортозамещения, которая распространилась с потребительских товаров длительного пользования на продукцию производственно-технического назначения. Движение Бразилии к созданию полностью индустриальной экономики было резко прервано кризисом внешнего долга в 1980-х годах. В результа-

те нехватка иностранной валюты и бюджетных средств ввели экономику страны в длительную фазу рецессии и вновь увеличили технологическое отставание.

Неолиберальная модель, внедренная в Бразилии в 1990-х годах, привела к кардинальным изменениям. Либерализация торговли в итоге стала причиной отказа от государственного дирижизма. И хотя в некоторых отраслях все еще осуществлялась инвестиционная деятельность с целью модернизации, зарубежный капитал взял верх над капиталом национальным, что привело к масштабной деиндустриализации и восстановлению зависимости от импорта промышленных товаров.

Таблица 3. Этапы развития экономики Бразилии

1930–1954	1955–1979	1980-е	1990–2002	2003 – наст. вр.
Рост за счет внутреннего рынка	Рост, стимулируемый государством	Долговой кризис	Неолиберальная модель	Модель распределения доходов
Ограниченная индустриализация	Индустриализация тяжелой промышленности	Отставание национальной промышленности	Модернизация и деиндустриализация	Промышленная политика и деиндустриализация

В 2003 году в Бразилии начала применяться модель роста экономики, основанная на распределении доходов. В результате произошло восстановление некоторых аспектов девелопментализма, в частности, возврат активной промышленной и кредитной политики. Новые условия позволили бразильской промышленности демонстрировать достаточно хорошие показатели деятельности к концу 2000-х годов, однако, начиная с глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов, Бразилия вновь переживает период деиндустриализации, страдая от усилившейся конкуренции на международном рынке и от повышения курса национальной валюты.

Длительный процесс построения индустриальной экономики так же, как и быстрая деиндустриализация, демонстрирует актуальность государственного вмешательства в экономику и последствия демонтажа институтов и политики экономического вмешательства. Попытки воссоздания некоторых мер промышленной политики в последние годы лишены последовательности в связи с отсутствием институтов, которые могли бы определить долгосрочный путь развития национальных производственных мощностей с использованием протекционистских и стимулирующих механизмов. Таким образом, в условиях отсутствия надлежащей государственной стратегии можно ожидать сохранения двух тенденций: крупные предприятия продол-

жат занимать приоритетную позицию по сравнению с малыми и средними компаниями, а структура владения бразильскими предприятиями продолжит смещаться в сторону иностранных собственников.

Литература

1. Bielschowsky R. Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995–1997 // Serie Reformas Económicas. CEPAL, Santiago, 1999. No. 44.

2. Cano W. Desconcentração produtiva regional no Brasil: 1970–2005. São Paulo: Unesp, 2007.

3. Cardoso de Mello J. M. O Capitalismo Tardio: contribuição crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira. São Paulo: Brasiliense, 1982.

4. ECLAC. El desarrollo industrial de America Latina. Lima: ECLAC, 1969.

5. Evans P. Dependent Development: the alliance of multinational, state and local capital in Brazil. New Jersey: Princeton University, 1979.

6. Hiratuka C. and Rocha M. A. Grandes grupos no Brasil: estratégias e desempenho nos anos 2000. Texto de Discussão. Ipea: Brasília, 2015.

7. Oliveira F. and Mazzuchelli F. Padrões de acumulação, oligopólios e Estado no Brasil: 1950–1976. In: MARTINS C. E. Estado e capitalismo no Brasil. São Paulo: HUCITEC, 1977.

8. Rossi P. and Biancarelli A. M. The macroeconomic policy in a social-developmental strategy // Shanghai. Development Strategies: Country Studies and International Comparisons, 2013.

9. Suzigan W. Indústria brasileira: origem e desenvolvimento. São Paulo: Brasiliense, 1986.

10. Tavares M. C. Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaio sobre a economia brasileira. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

11. Von Doellinger C. and Cavalcanti L. Empresas multinacionais na indústria brasileira. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1975.

ОБ АВТОРАХ

Афонцев Сергей Александрович – заведующий Отделом экономической теории ИМЭМО РАН, профессор МГИМО (У) МИД РФ, г. Москва.

Бодрунов Сергей Дмитриевич – директор Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте (ИНИР), главный редактор журнала «Экономическое возрождение России» г. Санкт-Петербург.

Васильева Александра Олеговна – аспирант кафедры политологии Амстердамского университета, Нидерланды.

Ефименко Дарья Кирилловна – референт Филиала Фонда имени Фридриха Эберта в РФ.

Зубаревич Наталья Васильевна – профессор Географического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, директор региональной программы Независимого института социальной политики, г. Москва.

Иноземцев Владислав Леонидович – директор Центра исследований постиндустриального общества, г. Москва; стипендиат Программы Австрийского Фонда Плана Маршалла, Университет Джонса Хопкинса, г. Вашингтон.

Котц Дэвид М. – профессор Университета Массачусетса в Амхерсте.

Лэйн Дэвид – научный сотрудник Академии социальных наук, Кембриджский университет; в прошлом профессор социологии Бирмингемского университета.

Полунин Юрий Алексеевич – главный аналитик журнала «Эксперт», г. Москва.

Росси Педро – профессор Института экономики, Государственный университет Кампинас, Бразилия.

Роша Марко Антонио – профессор Института экономики, Государственный университет Кампинас, Бразилия.

Трауб-Мерц Рудольф – консультант, (бывший) руководитель Филиала Фонда имени Фридриха Эберта в РФ.

Херр Хансйорг – профессор Высшей школы экономики и права, г. Берлин.

Юданов Андрей Юрьевич – профессор Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва.

Научное издание

**Экономический кризис и промышленная политика –
альтернативные пути возвращения к росту в России**

Ведущий редактор *Н. А. Волынич*
Художественный редактор *А. К. Сорокин*
Художественное оформление *А. Ю. Никулин*
Технический редактор *М. М. Ветрова*
Компьютерная верстка *Т. Т. Богданова*
Выпускающий редактор *Н. Н. Доломанова*

Л. Р. № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 27.12.2016.

Формат 60x90/16. Печать офсетная. Усл.-печ. л. 14.

Тираж 800 экз. Заказ №

Издательство «Политическая энциклопедия»
127018, Москва, 3-й проезд Марьиной Рощи, д. 40, стр. 1
Тел.: 8 (499) 685-15-75 (общий, факс),
8 (499) 709-72-95 (отдел реализации)



**FRIEDRICH
EBERT** 
STIFTUNG