

МНЕНИЯ, СУЖДЕНИЯ, КОММЕНТАРИИ

© В.Г. Наймушин

«Постиндустриальные» иллюзии или системная «неоиндустриализация»: выбор современной России *



Валерий Григорьевич
НАЙМУШИН

доктор экономических наук, профессор
Южный федеральный университет

Дискуссии, посвященные проблемам структурной и институциональной модернизации российской экономики и роли в этом процессе бизнеса и государства, оказались отодвинутыми на второй план перед лицом жестких реалий мирового финансово-экономического кризиса, глубоко затронувшего и нашу страну.

Разумеется, проблемы, связанные с поддержкой предприятий реального сектора и укреплением банковской системы, снижением напряженности на рынке труда, требуют продуманных решений и скоординированных действий со стороны государства и предпринимательства. Однако, как свидетельствует история мировой и отечественной экономики, кризисы рано или поздно заканчиваются, наступает новая волна экономического роста, причем, как правило, на качественно новой производственно-технологической основе.

Фундаментальный вопрос состоит в том, какой эта основа будет в России и какие структурные и институциональные изменения она вызовет. Станет ли новый

промышленный подъем следствием постепенной стабилизации, произойдет ли переход на принципиально иной путь, обозначенный в статье С. Губанова («Экономист», №9. 2008) «неоиндустриализацией»?

По мнению автора статьи, системная реконструкция народного хозяйства России не может и не должна происходить на основе бездумного следования установкам западной теории, которая упорно и последовательно настаивает на «постиндустриальном» мифе как якобы вполне очевидном и свершившемся факте. При этом научные аргументы адептами западной «постиндустриальной» цивилизации зачастую подменяются безапелляционными уверениями о незыблемости нынешней однополюсной мирохозяйственной системы.

Анализ статистических данных и выводы, сделанные в статье С. Губанова, свидетельствуют в пользу того, что общемировой процесс индустриализации экономики все еще далек от завершения, несмотря на излюбленный аргумент приверженцев «постиндустриальной» мифологии о том,

* Публикуется по тексту журнала «Экономист» (2009, №4) с согласия редакции и автора.

что доля сектора услуг в XX в. стала преобладающей и чуть ли не определяет магистральный вектор эволюции современной цивилизации. В действительности, как убедительно доказано в статье, проверка выявляет совсем иной, по-настоящему неподдельный факт: *развитие ведущих держав современности движется за счет производства средств производства, а не услуг.*

Причем императивом современной стадии индустриального развития является органическое единство науки, инновационного производства и вертикальной интеграции отношений корпоративного сектора экономики. Таков, как считает С. Губанов, один из объективных экономических законов, действующих в высокоразвитых экономиках, достигших высокого уровня обобществления и концентрации производства и капитала.

Этот закон, если иметь в виду конкретные формы его практической реализации, требует, чтобы текущая рентабельность промежуточного производства оставалась нулевой, а конечный экономический эффект, получаемый корпорацией на выходе, служил бы критерием оценки качества корпоративного управления в целом. Такое возможно только в том случае, если заводы-передельцы на основе трансферных цен и договорных отношений по цепочке передают друг другу свою продукцию не с целью извлечения максимальной прибыли, а ради общего для вертикально интегрированной корпорации конечного результата — обновления ассортимента продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, формирования инновационного потенциала, освоения новых рынков и накопления общекорпоративного капитала.

Достаточно вспомнить, что экономическое развитие России осуществлялось из-за принятой модели приватизации в прямо противоположном направлении.

В переходный период на базе крупных и крупнейших промышленных предприятий возникло множество мелких частных структур, избравших тактику каждодневного выживания за счет накопленной ресурсной и производственной базы, растаскивания ликвидных активов и извлечения максимально высоких текущих доходов.

По нашему убеждению, утвердившаяся адаптационная экономическая модель была приемлема главным образом лишь для организации малого и среднего предпринимательства, причем только в тех немногих отраслях, где имелись условия для достижения краткосрочной рентабельности и где не требовалось срочное привлечение значительных инвестиций (торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, муниципальный транспорт и связь, отчасти жилищное строительство). Но эта модель была противопоказана крупному предпринимательству.

Ставка на преимущества частного капитала и механизма рыночной самонастройки в наукоемких и капиталоемких отраслях явно провалилась.

С началом реформ государство в значительной степени утратило рычаги реального влияния на наукоемкие и капиталоемкие производства, а корпоративное поведение новых собственников было направлено в основном на получение прибыли путем использования монопольного положения на рынке. Причем в наиболее выгодном положении оказались те из них, которые получили контроль над наиболее доходными экспортно-сырьевыми отраслями экономики, производящими промежуточную, а не конечную продукцию. Политика спонтанной «адаптации» к формирующемуся рынку, преподносившаяся идеологами радикальных реформ как панацея от застоя, обанкротилась, оказавшись погоней за ложной целью.

Отечественное машиностроение, в том числе и электровозостроение, напрасно потеряло не только два десятилетия, но и утратило многое из того потенциала, которым располагало до начала масштабных преобразований.

Итоги иррационального, во многом деструктивного экономического курса 1990-х гг. весьма печальны: это не только частичная дезинтеграция и деиндустриализация экономики страны, утрата многих традиционных рынков высокотехнологической продукции, но и кадровая деградация руководителей предприятий, не стремящихся принимать на себя ответственность за реализацию крупных инвестиционных проектов.

В результате подобной тактики части директората деформируется производственная, финансовая и социальная деятельность многих предприятий и компаний. Для достижения частных интересов предприятия сознательно подводятся к банкротству. Кодексы корпоративного поведения принимаются во многих компаниях лишь для создания привлекательного образа фирмы в глазах контролирующих инстанций при сохранении политики растаскивания ресурсов и сокрытия информации. Для этого руководством компаний создаются «дружеские» фирмы, с которыми от имени общества заключаются заведомо невыгодные контракты, на льготных условиях предоставляются производственные площади, оборудование, электроэнергия и сырье, в подконтрольные фирмы «перекачиваются» активы и прибыль, организуется отмывание денег и утечка капитала за рубеж.

Действовать подобным образом удается из-за отсутствия в пореформенном механизме корпоративного управления подсистемы сдержек и противовесов. Остановить эту катастрофическую тенденцию может только ответственная активная

промышленная политика государства, основанная на партнерском сотрудничестве с бизнес-сообществом. Ее главную суть С. Губанов концентрированно выразил в формуле: *«неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция»*. И дело, как нам представляется, не столько в теоретической составляющей предлагаемой парадигмы, сколько в ее здравом практическом смысле, опирающемся на реальный опыт мучительных поисков выхода отечественных компаний из кризисного тупика.

В 1990-е гг. в наиболее сложной ситуации оказались те гиганты российской индустрии, которые традиционно развивались на основе гарантированных государственных заказов и стабильных источников финансирования НИОКР и массового производства.

Так, упразднение системы госзаказов по существу поставило многие заводы-гиганты Ростовской области (Ростсельмаш, НЭВЗ, Таганрогский, Красносулинский, Белокалитвинский металлургические заводы и др.) на грань банкротства, породив волну увольнений значительного числа работников. Аналогичная ситуация повторяется на этих и других предприятиях в условиях нынешнего кризиса.

Традиционный хозрасчетный режим, унаследованный от прежней системы и ориентирующий наши предприятия на максимизацию прибыли, загоняет науко- и капиталоемкие производства в тупик: акционерные компании вынуждены сворачивать производство технологически сложной продукции по причине непрерывного роста цен на все виды комплектующих, сырье, электроэнергию, топливо, транспортные тарифы и т. д. К этому их подталкивает и неуклонно сокращающийся платежеспособный спрос на конечную машиностроительную продукцию на внутреннем и внешнем рынках.

Естественной реакцией на складывающуюся ситуацию, когда за новую, технически сложную и конкурентоспособную продукцию платить некому, становятся перепрофилирование производства в пользу более простых в изготовлении и недорогих видов продукции и, как следствие, регрессивная организационная и финансовая реструктуризация компаний. В результате подобных реорганизаций акционерных обществ, ориентированных исключительно на извлечение текущих доходов, в выигрыше оказывается, конечно, не государство и не большинство населения страны.

В этой связи представляется актуальной и обоснованной выдвинутая С. Губановым идея о необходимости переориентации стратегии национальной экономики в ходе преодоления нынешнего кризиса на принципиально иной вектор развития. *Из кризиса Россия не должна выйти, располагая прежней архаической (экспортно-сырьевой) структурой экономики.* Страна должна подойти к передовой стадии роста, имея иные приоритеты, иные доминирующие ценности, иные стратегические установки и институты, иные механизмы их достижения.

Россия действительно стоит на пороге этапа неоиндустриального развития, который характеризуется следующими особенностями:

- ускоренной структурной перестройкой народного хозяйства, переходом от преимущественно сырьевого производства к производству высокотехнологичных, конкурентоспособных продуктов конечного потребления;
- формированием и расширением сектора современных инновационно-индустриальных отраслей с последующим выходом их продукции на международные стандарты качества и надежности;
- декриминализацией и де бюрократизацией органов государственного, регио-

нального, муниципального и корпоративного управления, подготовкой и продвижением управленческих кадров, соответствующих требованиям и условиям неоиндустриальной экономики.

Какие из наличных или необходимых в будущем экономических структур способны обеспечить такое направление развития? Ответ на вопрос подсказывает корпоративная практика наиболее развитых стран, в которых ускоренный рост и прогрессивное развитие экономики определяют наиболее крупные компании научно-производственного профиля, т. е. ведущие промышленные корпорации. В США, например, действуют более трех миллионов таких корпораций, составляющих 20% общего количества американских фирм. Они охватывают 90% совокупного объема продаж товаров и услуг. Однако не они, а всего лишь сто крупнейших корпораций определяют статус и международное влияние американской экономики. На их долю приходится 45% рабочей силы и 60% национальных инвестиций.

Скептики могут возразить, что такая структура экономики не спасла США от беспрецедентного кризиса. Однако, по нашему убеждению, причина нынешнего кризиса кроется в деформациях современной финансовой и кредитно-денежной системы, а сам кризис вовсе не является разновидностью циклического кризиса перенакопления основного капитала.

Когда главы крупнейших государств мира, в которых давно сложились и укоренились различные модели конкурентной рыночной экономики, с тревогой заявляют о том, что ответственность важнее прибыли, приходится говорить о возможности трансформаций, способных кардинально изменить фундаментальные основы и механизмы функционирования мировой экономики. Что касается нашей страны, то в обозримом будущем кризисы перепро-

изводства товаров нам, скорее всего, не грозят, если наши промышленные компании сумеют наладить отечественное импортозамещающее производство продукции массового спроса, для которого существует огромный и далеко не насыщенный рынок. Причем его объем, вне всякого сомнения, будет стремительно возрастать параллельно с процессом неоиндустриализации на базе вертикальной интеграции корпоративных структур.

Объективный процесс концентрации производства и капитала на базе вертикальной интеграции корпоративных отношений характерен для многих отраслей индустриально развитых стран. Интегрированные корпорации демонстрируют неоспоримые преимущества перед другими формами организации современного наукоемкого производства. Они заключаются, по крайней мере, в следующих моментах:

— большей результативности производственно-хозяйственной деятельности за счет увеличения масштаба производства и влияния на рынок продаж;

— широких возможностях осуществления целевых комплексных научно-технических разработок, эффективного внедрения инноваций и привлечения высококвалифицированного персонала и использования современных маркетинговых средств и инструментов;

— значительном ресурсном потенциале, его эффективном использовании и развитии.

Поэтому, говоря об отрасли железнодорожного машиностроения, по аналогии в нашей стране должен существовать мощный интегрированный электровозостроительный центр, отвечающий требованиям сегодняшнего и завтрашнего дня, способный успешно конкурировать с лучшими европейскими и азиатскими производителями электровозов.

Как известно, Новочеркасский научно-производственный комплекс (ВЭЛНИИ и НЭВЗ) занимал и сейчас занимает уникальное положение на внутреннем рынке как единственный в стране разработчик и серийный производитель локомотивов на электрической тяге и обеспечил нашей стране статус крупнейшей электровозостроительной державы. Создание на его базе вертикально интегрированной корпорации, концентрация инвестиций государства и частных компаний позволяют в кратчайшие сроки существенно (в несколько раз) увеличить выпуск электровозов, обновить оборудование и технологию, создать электроподвижной состав нового поколения и повысить эффективность использования финансовых ресурсов.

Лидерство индустриально развитых стран в материальном производстве обеспечивается не мифическим преобладанием услуг в валовом национальном продукте (ВНП) и не технотронно-информационной спецификой структуры современного производства, а *возрастанием роли мощных вертикально интегрированных корпоративных структур*, охватывающих все звенья воспроизводственного цикла и способных результативно решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, проектирования, освоения, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения.

Это не умаляет роли в воспроизводственных процессах современных средств поиска, хранения, обработки, анализа и передачи информации. Указанные информационные средства и технологии служат в качестве катализаторов, ускоряющих переход к новой стадии индустриального развития, а вовсе не дают представления о всей специфике современной стадии трансформации мировой экономики.

Механизм функционирования вертикально интегрированных корпораций, основанный на рациональном сочетании возможностей корпоративного стратегического планирования, рыночного саморегулирования и партнерского взаимодействия с государством, имеет, как нам представляется, особое значение для нашей страны.

Во-первых, не оправдала себя тактика выживания поодиночке, которая привела в ряде случаев к распаду крупных научно-производственных объединений, имеющих стратегическое значение для страны, а во-вторых, развитие вертикально интегрированных структур обеспечивает эффективное взаимодействие страны с внешней средой, начиная с рынков государств ближнего зарубежья и заканчивая интеграцией в мировой рынок.

И это вполне понятно. Ведь внешне-экономическая интеграция невозможна на базе узкопрофильных корпораций сырьевого типа. По существу, таким компаниям нечего предложить зарубежным партнерам в плане долговременной совместной деятельности и укрепления рыночного позиционирования. Они интересны ТНК и ФПГ исключительно как внешние партнеры-поставщики дешевого сырья и углеводородов.

Новая формула развития России, выдвинутая С. Губановым, в прикладном аспекте означает необходимость разработки и реализации федеральной целевой программы формирования вертикально интегрированных частно-государственных и государственных корпоративных структур, нацеленных на создание, освоение, массовое производство и реализацию инновационных продуктов. Современный кризис дает нам некоторый временной период для принятия соответствующих политических решений и активных действий в этом направлении.

Разумеется, вертикально интегрированные корпорации обладают не только преимуществами. Как всякое сложное институциональное образование, они способны порождать в процессе своего функционирования и побочные негативные эффекты.

Наибольшие опасения в этой связи вызывает традиционный и вполне вероятный крен интегрированных корпоративных структур в сторону ограничения конкуренции и усиления монополистических тенденций. Однако нельзя не замечать и другую сторону. Крупные вертикально интегрированные корпорации за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать трансакционные издержки по всей технологической цепочке и, следовательно, повышать эффективность производства конечной инновационной продукции.

Инновационно-ориентированные компании обладают широкими возможностями концентрировать научный, промышленный, ресурсный, финансовый и человеческий капитал, увеличивая скорость и масштабы его расширенного воспроизводства. В рамках таких корпораций появляются новые возможности для оптимизации издержек промежуточной продукции, повышать качество и конкурентоспособность изделий конечного потребления, что крайне важно для всех компаний, стремящихся обрести транснациональный статус.

Иными словами, на базе развития вертикально интегрированных корпораций экономика страны может получить наиболее прогрессивные современные формы рациональной организации народного хозяйства.

Очевидно также и то, что крупные вертикально интегрированные компании не возникнут без активной поддержки государства. Наше государство, явно растерявшее в период либерального романтизма способность эффективно воздействовать

на частное предпринимательство и отвечать за макроэкономические процессы, сегодня пытается использовать все традиционные регуляторы. Учитывая стратегические задачи, государство не вправе ограничиваться неотложными мерами финансового оздоровления корпоративного сектора, направленными на поддержание ликвидности банков и компаний, сдерживание темпов инфляции, недопущение массовых банкротств и роста безработицы, социальную поддержку малообеспеченных категорий граждан.

Необходимо как можно быстрее внести существенные коррективы в недавно принятую (октябрь 2008 г.), но из-за бега событий уже успевшую устареть Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., наметить на ближайшую перспек-

тиву несколько приоритетных технологий и отраслей, которые могут развиваться ускоренными темпами в рамках частно-государственных и государственных вертикально интегрированных корпораций.

Прорывными технологиями могут стать универсальные нанотехнологии, биотехнологии, технологии продления жизни, новые медицинские технологии и другие инновации, выгодные для вложения капитала, а катализаторами перехода к неоиндустриальной экономике — такие отрасли, как авиация, космическая техника, судостроение, транспортное машиностроение, ядерная энергетика и др.

Наступило время консолидации, время ответственных решений, призванных вывести корпоративный сектор российской экономики на новый неоиндустриальный уровень развития.