## Применение типологического подхода к анализу внешнеэкономической деятельности

Прежде чем пытаться улучшать хозяйственную среду, прежде чем создавать условия для размещения бизнеса на своей территории, страна должна в принципе решить, какой именно бизнес ей нужен, какому типу предпринимателей она хотела бы понравиться. При этом, привлекая бизнес того или иного рода и возлагая на его работу надежды на получение каких-либо результатов резидентами, страна должна иметь в виду и риски, связанные с этой работой.

То есть, формы внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономическая стратегия могут быть определены в рамках данного подхода только после того, как сформулирована внутренняя национальная экономическая стратегия и определен круг внутренних видов жизнедеятельности, которые страна может воспроизводить, согласно своим собственным стандартам.

На возможность и резонность именно такой логики указывает, например, В.Д. Щетинин: «Успех восточноазиатских стран имеет свое объяснение. Они добились устойчивого и долговременного экономического роста благодаря тому, что правительства смогли «контролировать и направлять конкурентный процесс с помощью высокоэффективной межфирменной комбинации с олигополистической конкуренцией. Не отказываясь сходу от **традиций**, выдерживая постоянный натиск извне в пользу либерализации, они развивали экономику, умело используя внутренние рыночные механизмы. А на основе достигнутого экономического роста они приступили к постепенному расширению участия своей экономики в мировом хозяйстве».

Не берусь уверенно говорить о том, остались ли у большинства стран мира, в том числе у России, возможности регулировать степень открытости своих экономик, если учитывать их многомиллиардные долги международным финансовым организациям, стоящим на страже свободы в мирохозяйственных связях. Но рост степени открытости не всегда однозначно ведет к потере конкурентных преимуществ. Во всяком случае, он дает шанс создать новые конкурентные преимущества национально-транснационального характера, как это ни парадоксально звучит.

Ниже в этом параграфе приводятся примеры применения воспроизводственно-процессного и типологического подходов к оценке конкурентоспособности страны к анализу нескольких внешнеэкономических сделок либо сделок во внутренней экономике, но имеющих внешнеэкономические аспекты.

В конце 2005 г. автору в рамках издательского проекта Института стратегического анализа и развития предпринимательства довелось знакомиться ситуацией на ОАО «Ростовский завод сельскохозяйственного машиностроения».

К тому времени степень загрузки производственных мощностей завода упала до 6%: тринадцать заводов ОАО, в 80-е выпускавшие в общей сложности 85 тысяч комбайнов в год в 2007 году собрали лишь 2 тысячи. Задолженность предприятия перед бюджетами всех уровней составляла 260 млрд. рублей, и вопрос о его банкротстве уже не раз поднимало государство, периодически «подбрасывавшее» заводу субсидии «на выживание».

Главный сборочный конвейер был уже демонтирован, завод жил единичными заказами, в основном из стран третьего мира и из Белоруссии. Белорусское правительство направило на закупку сельскохозяйственной техники в России 210 млрд. белорусских рублей из специально созданного целевого однопроцентного бюджетного фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции.

Что было с российским рынком сбыта? Объемы производства снижались вслед за падением платежеспособного спроса российских, прежде всего, ростовских, сельскохозяйственных производителей. Поначалу складывалось впечатление, что кризис «Ростсельмаша» – часть системного кризиса российской экономики, в рамках которого нежизнеспособным оказалось сельское хозяйство в социалистических формах, а дальше волна спада «смывала» всех его поставщиков, прежде всего из инвестиционного комплекса.

Смягчить ситуацию возможно было за счет договоренности 2007 года предприятия с губернаторами Ростовской и соседних областей о том, что сельхозпроизводители закупят комбайны и запчасти под гарантии региональных бюджетов. Однако ситуация оказалась более сложной.

В 2008 году администрациями Ростовской, Самарской, Белгородской, Нижегородской областей, Ставропольского и Краснодарского краев были заключены договоры на закупку для оснащения машинно-тракторных станций с американским производителей комбайнов «Джон Дир». В итоге одна только Ростовская область закупила несколько сотен американских комбайнов.

Несмотря на то, что цена американского комбайна значительно выше установленной «Ростсельмашем» на отечественный аналог, комбайн «Дон», а запчасти к иномарке, как водится, тоже в несколько раз дороже, было принято именно это решение.

Дело в том, что главное преимущество «Дира», уже позволившее ему вытеснить российские комбайны с украинского и казахстанского рынков, заключается отнюдь не в передовой технологии сборки или электронной начинке, а в системе кредитования покупателей. Техника «Джон Дир» может поставляться либо с незначительной предоплатой, либо вообще без нее, основной же долг сельхозпредприятия могут погасить в течение 5–7 лет натурой, причем цена зерна фиксируется на момент заключения сделки.

Нельзя сказать, что администрация Ростовской области действовала совсем уж без оглядки на отечественных поставщиков сельхозтехники. В ходе переговоров о закупках «Диров», например, шла речь о возможности привлечения американской компании к совместному производству комбайнов сначала отверточной, а потом обычной сборки на предприятиях Ростовской области. На одном из российско-украинских саммитов 2008 года обсуждалось создание российско-украинского СП по выпуску аналога комбайна «Дон» в украинском городе Орехово.

Однако, как сочли на Ростсельмаше, никакие СП не решили бы главную проблему. Без участия банков и поддержки государства не удастся стимулировать платежеспособный спрос крестьянских хозяйств на сельскохозяйственную технику, хотя их оснащенность комбайнами в среднем по России не превышает 60%.

Как выглядит данная ситуация, с точки зрения авторской концепции оценки конкурентоспособности?

Первоначальная – больше ситуационная, чем научная – оценка такова. Есть три по-разному участвующие в ситуации силы влияния – российские региональные власти, белорусские федеральные власти и, конечно, американские производители, за которыми, возможно, тоже стоят некие региональные или даже федеральные бюджетные подпитки, но это факт не установленный, поэтому в расчет не принимается. В чем не откажешь американцам – так это в действительном умении вести глобальный – глобальный в полном смысле этого слова – бизнес. Семидесятилетний советский опыт работы в натуральной экономике так и не научил нас организовывать бартер, а Америка, в силу своей рыночной ориентации бартер никогда широко не практиковавшая, использовала его, быстро сориентировавшись в ситуации финансового голода в российском реальном секторе. Соединив его с традиционной схемой потребительского кредита, резко увеличила таким образом конкурентоспособность своей продукции и фирмы, ее производящей.

Позиция белорусской стороны интересна тем, что в ней, вернее всего, больше патриотизма и политической солидарности, чем экономического расчета, поскольку в республике есть свой сельскохозяйственный гигант, могущий с лихвой удовлетворить все инвестиционные потребности местных сельхозпроизводителей – Гомельский завод сельскохозяйственного машиностроения.

Первый вопрос, вытекающий из подобного ситуационного анализа – почему российские власти относятся к российским же производителям хуже, чем белорусские? А первый вывод – необходимо создавать подобный белорусскому российский фонд поддержки сельхозпроизводителей.

Однако возможен и более глубокий анализ ситуации. Если придерживаться авторской методики, он выглядит следующим образом.

Первое, что требуется установить – характер воспроизводственного процесса, имеющего место в рамках ОАО «Ростсельмаш». В терминологии данного исследования можно классифицировать хозяйственный процесс по:

* 5‑й категории хозяйственных процессов – производство и сбыт конечного продукта;
* 4‑й категории хозяйственных типов стран;
* типу хозяйственных конкурентных преимуществ 4.5 – «Экономия на подготовке квалифицированной рабочей силы и доступ к местным рынкам сбыта, экономия на транспортных расходах».

Наличие аналогов в СНГ или за границей не позволяет «Ростсельмашу» извлекать экономическую прибыль – он довольствуется обычной, присваивая воспроизводимые отчуждаемые и неотчуждаемые активы. Не отличаясь большим разнообразием моделей и модификаций, ОАО делает эту обычную прибыль за счет экономии на масштабах производствах, относительно низких издержках и ценах. Ценовая конкуренция для массового производителя – вот тот хозяйственный уклад, типичным представителем которого является ростовский гигант.

Второй шаг. Использует ли предприятие это свое базовое конкурентное преимущество? Очевидно, нет. В каком звене воспроизводственной цепочки «производство готовой продукции – сбыт готовой продукции»», характерной для данного предприятия, теряется конкурентное преимущество? Очевидно в звене «сбыт», поскольку ценовые пропорции, т.е. условия торговли, у «Ростсельмаша» лучше, чем у «Джона Дира».

Третий шаг. Каким образом можно восстановить конкурентное преимущество предприятия? Первое, что напрашивается – сменить стиль сбытовой политики предприятия, создать сильный отдел взаимозачетов и бартерных платежей, приобрести несколько брокерских мест на ведущих товарно-сырьевых биржах – и применить аналогичную американцам схему натурализированного потребительского кредита для сельскохозяйственных производителей.

Второй – более традиционный для российской хозяйственной системы прием – государственное субсидирование самого «Ростсельмаша», которое хаотически применялось до сих пор. Оно, возможно, могло бы носить сезонный характер, учитывая сезонный же характер спроса сельхозпроизводителей на технику.

Третий – наиболее «цивилизованный» способ – создание в регионе лизинговых схем работы с сельхозпроизводителями. Для этого необходимо более тонкое, чем просто бюджетное финансирование, управление региональной финансовой системой, прежде всего коммерческими банками.

Возможны, вероятно, другие варианты, возможны смешанные схемы, однако перечисленные способы разрешения проблемы – это способы наращивания, точнее, восстановления, конкурентных преимуществ хозяйственного типа, конкурентных преимуществ предприятия. Для того чтобы говорить о конкурентоспособности территории, необходимо выйти на иной уровень анализа.

Четвертый шаг. Попробуем понять, существуют ли территориальные факторы обретения хозяйственных конкурентных преимуществ. Что нужно предприятию подобного рода, с социальной точки зрения? Конечно, квалифицированная недорогая рабочая сила, причем в больших количествах.

Что собой представляет «Ростсельмаш», с социальной точки зрения, на самом деле? Предприятие с активно стареющим персоналом, по численности существенно сократившимся по сравнению с началом 90‑х гг. «Старики» «дорабатывают», а молодежь не идет на предприятие, поскольку заработки несравнимы с заработками в торговле, финансовой сфере, сфере обращения вообще, коммерческом производственном секторе. Вывод: для восстановления хозяйственных конкурентных преимуществ необходимо, как минимум, создать привлекательные условия приложения труда. Но это – как минимум, этого еще не достаточно.

А достаточным условием будет сохранение в социальном окружении предприятия, в его социальной среде адекватных хозяйственным процессам процессов социальных. Полученную зарплату необходимо «отоварить», причем не как-нибудь, а по 5‑й категории качества, т.е., поддерживая в нормальном состоянии всю социальную инфраструктуру, не говоря об инженерных коммуникациях. В противном случае персонал, вместо того, чтобы сосредоточиться на работе, будет думать о том, где находятся дети – в школе или на улице, как решить проблему с протекающими крышами, вымерзающими стенами и т.п. А все эти проблемы в Ростове, как впрочем, и в большинстве крупных российских городов, стоят весьма остро. О том, что эти проблемы не надуманные, свидетельствует хотя бы советский опыт работы. Чем были заняты советские служащие львиную долю рабочего времени? Либо хождением по магазинам, либо распределением продовольствия и ширпотреба прямо на предприятиях.

Нормальное массовое производство не может существовать без нормальных массовых рынка и сферы услуг. В противном случае часть рабочего времени неизбежно будет переведена в «свободное», что неизбежно скажется на издержках производства и качестве продукции. К сожалению, это правило плохо соблюдалось в советское время, когда традиционно социальная сфера была «довеском» к производственной и финансировалась по остаточному принципу. Но ведь отсутствие сколько-нибудь конкурентоспособного массового производства конечного продукта – следствие именно этой причины. «Остаточная» социальная сфера немедленно воспроизводит «остаточное» товарное производство. Все замыкается и возвращается на круги своя.

Пятый шаг. Откуда возьмутся ресурсы на воссоздание социальных процессов подобного качества? Из той же таблицы 10 ясно, что для этого нужен постоянно действующий источник в виде промышленной прибыли. Ее нет, поскольку нет массового производства. Круг еще раз замкнулся. И на этот раз он замкнулся уже не столько на проблемах предприятия, сколько на проблемах территории, т. к. первоначальный шаг придется делать именно какой-либо из этих территорий. И этот шаг должен быть сделан именно в социальной сфере, именно в плане повышения конкурентоспособности региона как места жизни, в плане привлекательности его для жителей. Таким образом, мы приходим к выводу, что работа с конкурентными преимуществами в хозяйственной сфере невозможна без работы с конкурентными преимуществами в сфере социальной.

Теперь оценим возможности прорыва в социальной сфере. Имеет ли их «Ростсельмаш»? Нет, даже формально, поскольку вся жилищно-коммунальная сфера списана на баланс города. Имеет ли их город? Нет, поскольку по теперешнему состоянию бюджета он не может нормально профинансировать даже содержание инженерных коммуникаций – тоже типичная проблема городов с крупными градообразующими предприятиями.

Следовательно, проблема «Ростсельмаша» и, смею утверждать, большинства промышленных предприятий такого рода – это проблема страны в целом, проблема федеральная – проблема всего бывшего внутреннего рынка сбыта предприятий – массовых конечных производителей. И здесь мы подходим к самому важному шагу.

Шаг шестой. В принципе, проблема с уровня страны разрешима: можно найти и бюджетные, и внебюджетные средства, выбросить новый лозунг, подобный старым, типа «Вся страна строит «Ростсельмаш».

Только нужно ли это делать? Стоит ли вкладывать огромные средства в предприятия такого рода? Почему именно в предприятия такого рода, а не предприятия постиндустриального типа – ведь весь цивилизованный мир, на который мы привыкли равняться в последнее десятилетие, так и делает, постепенно выводя массовые производства. Устраивает ли Россию роль Бразилии, Кореи? Может быть, сырьевая ориентация – сфера ее естественных конкурентных преимуществ? А может быть, наоборот, мы должны выйти даже за пределы постиндустриального развития, сделав упор только на извлечение интеллектуальной ренты? На чем будет строиться глобальная конкурентоспособность России в ближайшем будущем?

Таблица 1 Классификация некоторых во внешнеэкономических сделок в рамках типологического подхода

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип ХКП** | **Ситуация** | **Страдающее**  **звено хозяйствен-ного цикла** | **Страдающее звено социального цикла** | **Меры по восстановле-нию нормаль-ного режима эксплуатации ХКП** | **Меры по восстановле-нию нормаль-ного режима эксплуатации СКП** |
| 1 | «Экран ХХI века» | Маркетинг результатов коллективной творческой деятельности | Барьеры между инновационными группами, бизнесом и чиновниками | Развитие венчурного бизнеса, наукоградов, привлечение финансовых средств «мягких» резидентов | Воссоздание «закрытых городов» и приоритетное финансирова-  ние проектов создания высоких технологий, дифференциру-емое по величине заделов |
| 2 | «Утечка мозгов» | Отсутствие возможностей для индивиду-альной творческой деятельности | 🡨- | 🡨- | 🡨- |
| 3 | «Буран – Энергия» | Маркетинг и НИОКР |  | Развитие системы передачи технологий, совершенствование государственной контрактной системы |  |
| 5 | Российский металлургичес-кий экспорт | Сбыт | Эксплуатация инженерных коммуникаций в моногородах | Развитие собственной товаропроводящей сети и отбор трейдеров | Восстановление инженерных коммуникаций в городах вокруг предприятий добывающих отраслей |

Таблица 2. Ущерб российских производителей стали от введения антидемпинговых пошлин против экспорта стали из РФ

|  |  |
| --- | --- |
| **Страна** | **Ущерб, млн. долл.** |
| Бразилия | 0,2 |
| ЕС | 150,1 |
| Индия | 110 |
| Индонезия | 6,8 |
| Канада | 10 |
| Мексика | 10,25 |
| США | 502,5 |
| Таиланд | 300 |
| Тайвань | 1,5 |
| Турция | 32 |
| Чили | 1 |
| **Итого** | **1124,35** |

На эти вопросы ответ может дать только внятная национальная экономическая стратегия. Внятная, то есть рисующий тот непротиворечивый образ жизни и хозяйственной деятельности. Именно ответ на эти вопросы и требуется при решении массы частных случаев регулирования внешнеэкономической деятельности либо сделок во внутренней экономике, имеющих внешнеэкономические аспекты.

В табл. 2 приведены еще несколько ситуаций, анализ которых проведен по авторской методологии. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что российская воспроизводственная структура крайне разнородна, и для систематизации внешнеэкономической политики необходимы сформулированные в виде нормативов предпочтительные пропорции между различными воспроизводственными циклами.

Из перечисленных в табл. 30 ситуаций-проектов особый интерес представляет проект «Буран-Энергия». Чем он закончился для России? Крахом. Не вдаваясь глубоко в комплекс причин, одну можно назвать смело: в этом случае, в отличие от «Тополя» или орбитальных станций, мы пошли по пути копирования американской военной программы, скорее всего, не представляя себя, каким образом можно будет использовать преимущества, получаемые от такого копирования.

А вот финансирование давно самортизированной, но так и не получившей пока аналога в других странах станции «Союз», уже одним фактом своим напоминает о наших преимуществах в этой сфере и возможностях эксплуатации их в будущем. Это – еще и к вопросу о степени амбициозности целей страны во внешнеэкономической деятельности. Амбициозные цели, наверняка, должны быть у любой страны, только она должна филигранно выбрать ту воспроизводственную цепочку, тот процесс, ключевые звенья которого она сможет контролировать безусловно. И это, еще раз стоит подчеркнуть, должна быть именно воспроизводственная цепочка, а не отрасль. На это, анализируя политику США в области конкурентоспособности, указывает, например, В.Д. Щетинин: «…особый акцент в политике государственной поддержки США тем секторам ее экономики, в которых эта стран более сильна и с которыми связываются наибольшие ожидания в мировом хозяйстве».

Пример с «Бураном» является образцом отраслевого принципа воспроизводства. Отсутствие воспроизводственной цепочки не позволяет рассматривать проблему системно. Можно иметь сколь угодно высокоразвитые отрасли, сколь угодно большое количество субъектов процесса, но если отсутствует продуманная схема движения денег, благ, услуг по всех воспроизводственной цепочке, то все финансовые средства, отпущенные по субъектному принципу, будут потеряны для страны.

Разбор данных практических случаев приводит к выводу о том, в какой последовательности необходимо принимать решения в области управления внешнеэкономической деятельностью, для того чтобы они носили системный характер и могли быть реализованы на практике.

1. Определение характера хозяйственной ситуации, имеющей внешнеэкономическую составляющую и классификация ее по:

* типу доминирующих хозяйственных процессов
* хозяйственному типу страны
* типу хозяйственных конкурентных преимуществ

1. Определение эффективности использования конкурентного преимущества и «слабого» звена воспроизводственного цикла, снижающего конкурентоспособность страны
2. Анализ соответствия типа хозяйственных конкурентных преимуществ хозяйственному типу страны, фигурирующему как ориентир национальной экономической стратегии.
3. При соответствии – проведение социальной типологизации ситуации и определение степени эффективности использования социальных конкурентных преимуществ.
4. При необходимости – поиск способов одновременного усиления имеющихся конкурентных преимуществ в хозяйственной и социальной сфере.

В случае если подобная логика нарушается, ресурсы страны растрачиваются на несвязанных направлениях. Базовый шаг при этом – соотнесение частного случая с экономической стратегией страны. Для того чтобы он был сделан, необходимо, по крайней мере, наличие такой стратегии.

Имея это в виду, проанализируем, «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу» на предмет наличия в них цельного, непротиворечивого представления о будущем хозяйственном и социальном образе страны. Я хотел бы подчеркнуть сразу, что не берусь оценивать правильность тех или иных тезисов, приемлемость или неприемлемость их для страны. Я только сравниваю разные тезисы между собой и нахожу либо их сочетанность, либо противоречивость.

Следует отдать должное авторам программы в том, что социальную политику они вынесли в первый раздел документа, тем самым, зафиксировав естественную логику социально-экономического анализа и планирования развития страны.

Однако уже в преамбуле содержатся противоречивые ориентиры. Так, на с. 6 говорится о необходимости «предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе – восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития.», а на с. 8 говорится, что единственным способом для этого является «экономический рост, устойчиво опережающий рост мировой экономики». Следует заметить, что на протяжении последних 50‑ти лет экономический рост в развитых странах отставал от роста мировой экономики в целом. Судя по всему, авторам хотелось бы провести страну через индустриальную модель к постиндустриальной. Но тогда не надо говорить о необходимости преодоления разрыва: за время осуществления подобного маневра постиндустриальные страны будут уже далеко впереди, на качественно ином этапе развития, которому и названия еще не придумано.

Кроме того, если даже допустить новую индустриализацию России, то непонятно, как с этим сочетается постулат о «приоритете гражданина над государством», заявляемый на этой же странице. Крупное производство никогда не воспроизводило никакой демократии, в нем человек всегда был и останется винтиком, даже если оно функционирует в рамках рыночного механизма. Рывок в новой индустриализации не может не быть за государством – как с этим потом увяжется либеральная модель, непонятно.

Кроме того, у России не было и даже в последние годы не появилось позитивного опыта индустриального хозяйствования – позитивного, то есть сочетающегося с рыночной экономикой. Подавляющее большинство крупных производителей абсолютно нетоварны. Исключения вроде ГАЗа и отчасти – ВАЗа только подтверждают общее правило. В крайнем случае, можно было бы строить экономику на их опыте. Но не превратятся ли они в подобия «Ростсельмаша», лишь только ослабнет таможенное регулирование импорта автомобилей? Уж мировой конкурентоспособностью никто из наших «массовиков» не обладает точно, а между тем на с. 6 именно мировая конкурентоспособность объявляется как цель: «Опасность остаться за рамками процессов глобализации, становления открытого сообщества и постиндустриальной, информационной экономики является для России все более реальной».

Непонятно, как сочетаются задачи опережения темпов роста мировой экономики со следующим утверждением на этой же 6 с.: «Принципиально важными направлениями социальной политики в условиях модернизации экономики становятся, во-первых, поддержка социально уязвимых групп населения, во-вторых, инвестиции в развитие человека, прежде всего в образование, которое является непременным условием конкурентоспособности нашей страны в глобальной, информационной, динамично развивающейся мировой экономике». Откуда возьмется быстрый экономический рост в среднесрочной перспективе при таких социальных приоритетах?

В разделе «Социальная политика» содержится широкий набор социальных процессов, которые имеет в виду инициировать правительство, не распределяя задачи по срокам. Здесь и стремление обеспечить производство и всеобщую доступность базовых благ, и создавать условия для роста комфортности, и расширять возможности выбора. И поэтому, возникают сомнения, во-первых, в реалистичности столь грандиозных планов, а во-вторых, – в том, для какого типа общества строится социальная сфера. Вполне возможно, что в будущем сохранится и будет расти социальное расслоение, в рамках которого возможны будут и столичного качества социальная сфера, и поселкового, и леспромхозовского. Но никаких ориентиров, никаких пропорций не приводится – подо что, под каких людей, под какие слои, под какой образ жизни все это многообразие?

Если главный ориентир – все же постиндустриальный, то как его увязать с обеспечением всеобщей доступности базовых социальных благ? Вероятно, создав аналогичную странам Западной Европы и Северной Америки систему присвоения социальной ренты на чужие вложения в человеческий капитал. Но в разделе «Государственная внешнеэкономическая политика» ни слова нет не то что о транснационализации российского бизнеса, но даже и о стимулировании экспорта готовой продукции российских производителей. Весь раздел проникнут «оборонным сознанием»: российских производителей надо защищать от импорта, и это, судя по всему, – главное направление всей внешнеэкономической политики. Такая защита, конечно, нужна, и, как уже подчеркивалось выше, она проводится развитыми странами. Но разве только она? На одной меркантилисткой внешнеэкономической политике не «въедешь» в глобализацию. Впрочем, может быть и не нужно «въезжать», однако, как мы видели выше, многие позиции программы именно на «въезд» и направлены.

Столь же разнообразны и расплывчаты цели реформы трудовых отношений: «создание в России эффективного цивилизованного рынка труда, оперативно обеспечивающего работодателя рабочей силой необходимой квалификации, а работника – работой, достойной заработной платой и приемлемыми условиями труда». Под эту цель подойдут и постиндустриальные цели, и аграрно-сырьевые.

В ключевом для анализа конкурентоспособности стран разделе «Структурная политика» содержится следующее заявление: «Основным направлением структурной политики государства является повышение конкурентных преимуществ экономики страны через достижение четырех взаимосвязанных целей:

1. Содействие повышению конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках и обеспечение структурного маневра в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки, и отраслей сферы услуг.

2. Исправление накопленных структурных деформаций – реструктуризация убыточного сектора экономики, искусственно поддерживаемого системой бюджетных субсидий, невостребуемых налоговых недоимок и неплатежей естественным монополиям, решение проблем монопрофильных городов.

3. Завершение трансформации существующих малоэффективных институтов экономики переходного типа в структуры государственной собственности, товарных и финансовых рынков, инновационных механизмов, системы государственного регулирования и ряда других в институты, отвечающие требованиям современно рыночной экономики.

4. Ускоренное развитие и перестройка экономической системы, предприятий и рынков в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов».

Цели 1 и 4, вроде бы, внешне непротиворечивы, однако повышение степени переработки исходного сырья и участие в глобальной конкуренции – мягко говоря, не совсем одно и то же. Индустриализация, предусмотренная в п. 1, и постиндустриализация этапа глобализации – качественно различные цели, совершенно не взаимосвязанные и требующие различного распределения национальных хозяйственных ресурсов. Как видим, в данном разделе продолжается ошибка логики, возникшая в преамбуле. Это проявляется и в таких соседствующих тезисах: «В этих условиях первоочередными задачами структурной политики становятся:

* повышение инновационной активности и опережающее развитие высокотехнологичного сектора экономики;
* стимулирование экономического роста и повышение эффективности производства на микроуровне через поддержку формирующихся цепочек импортозамещения, экспортных контрактов и использование других косвенных инструментов…»

Два направления, в корне друг другу противоречащие: политика импортозамещения не может быть высокотехнологичной по определению, поскольку строится в 99% случае либо на относительной дешевизне отечественных ресурсов, либо на попытке копировать чужие технологии. Ни то, ни другое к высоким технологиям и инновационной активности отношения не имеет, поскольку за время копирования технологии перестают быть высокими. Если же внедряются уникальные отечественные технологии, то при чем тут импортозамещение? Кстати, опыт импортозамещения в развивающихся странах прошел в 60–70‑е гг., и он, как известно, оказался неудачным. Впрочем, не это главное: если внутренний рынок емкий, можно пойти и на импортозамещение, ужесточая при необходимости таможенные барьеры. Но при чем тут тогда, опять-таки, вступление в ВТО? Противоречие повторяется на с. 132: «Основной целью развития промышленности в рамках реализации структурной политики является повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, обеспечение выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынок, замещение импортной продукции и перевод на этой основе инновационно активного промышленного производства в стадию стабильного роста».

Здесь же чуть ниже говорится о необходимости прекращения «прямого и косвенного субсидирования неэффективных предприятий, эффективной селекции работоспособных предприятий, повышение действенности института банкротств, реструктуризации неэффективного сектора экономики, решения проблем монопрофильных городов». Хотя, конечно, впрямую не говорится о способах решения проблем монопрофильных городов, но при сокращении «прямого и косвенного субсидирования» почти единственным способом остается эвакуация населения. Не берусь оценивать такую меру как таковую, но она имеет мало отношения к постиндустриальным амбициям, декларациями которых проникнута вся правительственная программа. Кстати, ниже разговор о моногородах продолжается, но кроме «мероприятий, направленных на погашение долгов, создания управленческих предпосылок успешной реструктуризации предприятий, подготовки графика первоочередных мероприятий по реструктуризации» ни на что не выходит. Экономического варианта решения проблемы, на котором будет основываться управленческая часть, так и не возникает. За счет чего, например, предполагается погасить долги?

Вообще при чтении программы складывается впечатление, будто ее писали разные люди. На с. 131 говорится, что «структурная политика будет направлена на опережающее развитие тех отраслей и подотраслей, продукция и услуги которых пользуются спросом на мировом рынке. В рамках такого подхода можно выделить «традиционные» экспортные отрасли, а также «новые» экспортные отрасли в сфере услуг».

Трудно сказать, что за перерабатывающие отрасли традиционно экспортируют продукцию, а также припомнить загадочных «новых» экспортеров услуг, кроме космических, но сырьевая ориентация экспорта вполне понятна. Только «в рамках этого подхода» неясно упоминавшиеся выше увеличение степени переработки исходного сырья, а тем более высокотехнологичное развитие.

Таким образом, на с. 131 явственно выступает третий по счету тип российского хозяйства, и собирательный образ будущей экономики страны напоминает дракона о трех головах: постиндустриальная, индустриальная и сырьевая экономика одновременно. Впрочем, вероятно и такое: ведь и нынешняя российская экономика крайне неоднородна. Но тогда возникает вопрос о целесообразности такого рода программ: они нужны, лишь если четко разграничивают разные цели во времени и в пространстве. Возможна консолидация ресурсов за счет приоритетного развития вначале сырьевых отраслей, затем – за счет накопленного на предыдущем этапе – увеличение длины технологический цепочек до получения конечного продукта, затем инновационные прорывы. Теоретически это можно сделать постепенно, расписав ресурсы по годам. Но при чем тут желание непременно включиться в глобальный процесс, декларированный в самом начале как цель, не терпящая отлагательств?

Таким образом, можно сделать вывод, что предлагаемый проект весьма противоречив и не содержит пока внятного образа будущей хозяйственной модели России, а поэтому не позволяет строить внешнеэкономическую политику на системной основе.

Анализ ключевого документа, отражающего стратегические намерения страны в экономике, лишний раз убеждает в необходимости изменения методологии оценки и планирования внешнеэкономической деятельности и экономической политики вообще. Использование результатов социально-хозяйственной типологизации представляется обоснованным в силу следующих обстоятельств.

1. Возможность обоснования комплексного социально-экономического развития, позволяющего избежать разрушения социальной модели страны при достижении несвойственных ей ранее экономических ориентиров. Любое изменение хозяйственной модели должно иметь обоснование в виде адекватного изменения социальной модели, позволяющее как обеспечить социальную базу хозяйственных реформ, так и смоделировать возможные трудности на пути их реализации.
2. Возможность прогнозирования экономических последствий проведения реформ в социальной сфере. Любые институциональные изменения в системе государственного управления, оказания общественных и коллективных услуг, взаимоотношений государственного и частного секторов экономики предполагают как приобретение, так и потерю соответствующих хозяйственных конкурентных преимуществ. Предвидение и учет возможных потерь и приобретений должно стать систематической частью обоснования социальных реформ.
3. Возможность прогнозирования изменений в социальных и хозяйственных конкурентных преимуществах страны в результате реформ внешнеэкономической деятельности. Любые сдвиги в положении стран на мировом рынке, сознательно спланированные или произошедшие в результате непредвиденных изменений во внешней среде приводят к серьезным изменениям во внутренней экономике и социальной сфере. Поэтому необходимы возможные на основе типологического подхода:

* планирование оптимального, с точки зрения национальных экономических интересов, места страны в мирохозяйственных связях
* разработка сценариев развития выхода и игры страны на мировой арене с учетом основных тенденций мировой экономики.

**Библиографический список литературы**

1. Архангельский Ю.С., Коваленко И.И. Межотраслевой баланс. – Киев: Выща школа, 2008.-246 с.
2. Бандурин В.В., Булатов А.С. Мировая экономика. Учебник. М., Юристъ, 2007
3. Бандурин В.В., Рачич Б.Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. ‑ М.: Буквица, 2007. – 304 с.
4. Буренин А.Н. Рынки производных финансовых инструментов. М., 2006.
5. Гаджиев К.С. Введение в геополитику. Учебник для вузов. М.: Издательская корпорация «Логос», 2008.
6. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М.: ОАО Изд-во «Экономика», 2008.
7. Европа и Россия / Под. Ред. В.М. Кудрова, В.Н. Шенаева, Л.Н. Володина. М.: 2006.
8. Кочетов Э.Г. Геоэкономика: Учебник. – М.:Издательство БЕК, 2008. – 480 с.
9. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. – М.: Изд-во МГУ, 2004.
10. Панкрухин А.П Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: уч. Пособие М.: Интерпракс, 2005
11. Рожков К.Л. Макроэкономика. Учебное пособие для студентов ВУЗов. М.: Финстатинформ, 2007.
12. Тайные общества ХХ века. / Под ред. Боголюбова Н. – СПб.: 2007.
13. Толковый словарь экономических терминов «Это – бизнес». – Киев, «Альтерпрес», 2006.
14. Федякина Л.Н. Мировая внешняя задолженность: теория и практика урегулирования. – М.: Дело и сервис, 2008.