

Институт
нового индустриального развития
(ИНИР) им. С.Ю. Витте

**РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ
И СОВРЕМЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПОЛИТИКА**

Серия
«Модернизация промышленности»

2015 г.

Реиндустриализация и современная промышленная политика/
Научные доклады Института нового индустриального развития
(ИНИР) им. С.Ю. Витте (под общ. ред. С.Д. Бодрунова)/ Серия
«Модернизация промышленности»/ СПб.: ИНИР, 2015. – 46 с.

ISBN 978-5-00020-022-3

**© Институт нового индустриального
развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте,
2015**

Вступительное слово

13 марта 2015 года в Мэрии Москвы состоялся Международный научно-практический семинар «Преодолеть стагнацию: реиндустриализация и планирование». Основной организатор – Фонд им. Фридриха Эберта, основанный в 1925 году и являющийся старейшим политическим фондом Германии. Через международные представительства, осуществляющие свою деятельность в более чем 100 странах мира, Фонд поддерживает политику мирного сотрудничества и защиты прав человека, оказывает содействие созданию и укреплению демократических, социальных и конституционных структур.

На семинаре директором филиала Фонда в Москве, доктором Рудольфом Траубом-Мерцем был представлен доклад «Нефть или автомобили. О возрождении промышленности в России». В качестве дискуссионного по докладу выступил эксперт по российской промышленности и вопросам реиндустриализации, директор Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте, д.э.н., профессор Сергей Дмитриевич Бодрунов.

В данном издании представлен доклад Р. Трауба-Мерца и выступление С.Д. Бодрунова.

Материалы семинара получены по официальной почте от Фонда.

*А.А. Золотарев, Первый заместитель
директора Института нового индустриального
развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте по общим вопросам*

**С.Д. Бодрунов,
д.э.н., профессор,
директор Института нового индустриального развития
(ИНИР) им. С.Ю. Витте**

**Реиндустриализация в РФ должна опираться
на комплексную и активную промышленную политику
(дискуссионные ремарки
в связи с докладом доктора Рудольфа Трауба-Мерца
«Нефть или автомобили. О возрождении промышленности
в России» на международном семинаре
«Преодолеть стагнацию: реиндустриализация
и планирование», Москва, Мэрия Москвы, 13.03.2015 г.)**

Уважаемые коллеги!

Я весьма рад тому, что здесь, в Мэрии Москвы, мы обсуждаем доклад нашего немецкого коллеги, доктора Рудольфа Трауба-Мерца, посвященный проблемам возрождения экономики нашей страны. Это не слишком обычное и очень позитивное явление, и прежде всего я хотел бы выразить благодарность доктору Траубу-Мерцу за обращение к данной тематике и за искреннее, заинтересованное отношение к проблемам развития российской экономики.

Доклад демонстрирует хорошее понимание проблем деиндустриализации России, и обращение к этому феномену как к истоку нынешних проблем вполне обосновано.

Рассмотрим этот блок проблем подробнее.

Первое. Автор доклада обоснованно связывает процессы деиндустриализации 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 топливно-сырьевого сектора, финансового рынка, торгово-посреднической деятельности и некоторых других секторов сферы услуг. Обрабатывающая 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 нашей политики.

Так, рассматривая принятые в России подходы к приватизации, автор доклада отмечает: «Такая тактика препятствовала приходу зарубежных инвесторов и блокировала доступ к новым технологиям. Приватизация оказалась не связана с технологическим обновлением» (п. 1.3 доклада).

При всей правильности этого утверждения, мы считаем, что оно *неполно*. 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. И причина этого – политика «рыночного фундаментализма», проводившаяся в нашей стране и нанеся ей немалый ущерб.

Мне представляется, что важна именно такая постановка проблемы, ибо она указывает и на проблемы поиска *альтернатив* деиндустриализации.

Второе. Говоря об основных направлениях выхода из тупика деиндустриализации, мы предложили бы несколько по-иному расставить *акценты*.

Доктор Трауб-Мерц, рассматривая блок проблем, связанных с преодолением деиндустриализации, подчеркивает необходимость создания в российской экономике конкурентной среды. Полагая, что этому могло бы способствовать дробление предприятий, он, в частности, утверждает: «Ни «ваучерная» приватизация, ни «залоговые аукционы», ни другие формы прямой передачи активов частным владельцам не предусматривали разбивки крупных госпредприятий на более мелкие единицы; доминирующие позиции отдельных предприятий на рынке таким образом не были изменены, а, напротив, закрепились» (п. 1.3 доклада).

Позволю себе не во всем согласиться с уважаемым коллегой. Безусловно, конкуренция необходима для рыночной экономики, но

здесь следует учитывать, что структура, хозяйственная организация (вспомним хотя бы термин «натуральное хозяйство»), состав активов бывших советских предприятий существенно отличались от аналогичных (по стандартам и параметрам) западных компаний, а в условиях еще и развала экономики (помните – «разрыв хозяйственных связей», «разрыв кооперационных связей») попытки разбить цельные производственные комплексы (у нас говорили, пардон, – «раздербанить») по советам рыночных консультантов (в основном – из американских фондов) – были, но вели не к росту конкуренции, а к успешному «утоплению» совершенно не готовых «плавать» в такой среде «осколков» крупных предприятий. К этому стоит добавить, что вследствие указанных выше причин «отвалилась» от промпредприятий, кроме того, и отраслевая, «фирменная» (как называется она на Западе) наука. Справедливости ради надо сказать, что, конечно, не все «отделившиеся» гибли, кое-кто, кто по своим характеристикам мог адаптироваться к такой среде, – выживал, а иногда – и неплохо паразитировал на гниющем теле распадавшейся советской экономики, но для большинства – это был массовый мор.

Приведу в качестве примера мой личный опыт тех лет. Завод в Санкт-Петербурге – приборостроительный, 6 тыс. человек, один из лучших в своей отрасли – был приватизирован в 1992 году. Акционеры к 1994 году решили, по мудрому совету американской консалтинговой фирмы, разбить его на 14 независимых компаний. В результате – производство не просто в течение года снизилось, а – прекратилось вообще. То же произошло практически у всех смежников по кооперации. Я выкупил контрольный пакет этого даже не завода, а его основного «осколка» в 1996 году, и потом 3 года, вместо того, чтобы тратить силы и деньги на модернизацию, был вынужден выкупать пакеты и других «осколков» этого завода и его смежников, чтобы восстановить и свой производственный комплекс, и кооперацию. Это сделать удалось, после чего я начал,

став генеральным директором, наоборот, создавать интегрированную производственную компанию, объединяя предприятия-смежников в холдинг, причем – на паях с государством, поскольку приватизация смежников не синхронизировалась, процесс приватизации шел хаотично, и на тот момент что-то уже было приватизировано, а что-то – нет. Только после восстановления – уже на новой институциональной основе – единого производственного и технологического комплекса и «связывания» заново кооперации удалось начать инвестиционный процесс, модернизацию производства, «запустить» инновации и т.д. В результате за 7 лет объемы производства группы выросли, в долларовом исчислении, в 18 раз, в 4 раза превзойдя дореформенный уровень, в результате модернизации вдвое снизился коэффициент износа оборудования, были созданы и освоены новые, суперсовременные изделия, шедшие на экспорт и обеспечивающие основной объем нынешних продаж, а капитализация холдинга выросла в 10 раз.

Т.о., произвольное дробление крупных предприятий, представляющих собой единые технологические комплексы, подразумеваемое докладчиком, в тех наших условиях не привело бы к созданию конкурентной среды, а лишь ещё больше дезорганизовало бы промышленность и способствовало бы еще более мощной деиндустриализации.

В то же время можно полностью поддержать тезис автора, что российское государство не озаботилось созданием благоприятных условий для роста сектора средних и мелких предприятий – для этого могли быть найдены другие пути, а созданная среда благоприятствовала именно крупным предприятиям-монополистам, особенно – в топливной и сырьевой промышленности.

Третье. Одной из причин деиндустриализации, по мнению автора доклада, можно считать «голландскую болезнь». Как верно констатируется в докладе, 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. 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 производителей, удовлетворялся в основном за счет импорта и лишь в небольшой мере стимулировал рост внутреннего производства.

Я с этим полностью согласен, сам это не раз заявлял.

Здесь, однако, возникает важный вопрос: а какой должна быть терапия, позволяющая вылечить «голландскую болезнь»? Запомним этот вопрос и вернемся к нему чуть позже. А сейчас продолжим анализ причин деиндустриализации.

Четвертое. В докладе доктора Трауба-Мерца совершенно верно отмечено отставание промышленных предприятий в деле *применения современных методов управления и организации производства*. Однако, к сожалению, это наблюдение не сопровождается в докладе анализом причин такого явления. Между тем – их немало. Одна из важнейших – низкий уровень рентабельности обрабатывающей промышленности – более низкий, чем в финансовом секторе, в «услугах» и т.д. А это, как справедливо утверждает модный ныне французский экономист Тома Пинетти, и на что мы неоднократно указывали за многие годы до этого его «открытия», препятствует инвестициям в любые инновационные проекты – как в области новых технологий, так и в области

менеджмента. Причины же столь низкой рентабельности лежат, главным образом, *в сфере государственной кредитно-налоговой политики*, а не на уровне предприятия. Жаль, что в докладе лишь мимоходом затрагивается столь болезненная и принципиально важная для российской промышленности проблема, как доступ к кредитным ресурсам (т.н. «длинным» и «дешевым» деньгам) и неблагоприятная ситуация на внутреннем кредитном рынке – в России реальные процентные ставки значительно превышают рентабельность почти всех отраслей обрабатывающей промышленности, что ведет к ее финансовому удушению и прямо «работает» на деиндустриализацию.

Подчеркнем также, что в России исторически сложилась прочная зависимость условий функционирования предприятий не столько от качества управления и организации производства, сколько от наличия *неформальных связей* с чиновниками различных уровней, что дестимулирует нормальный процесс совершенствования менеджмента.

Кроме того, на методах управления не могло не отразиться и то, что в двухтысячные годы любое видимое улучшение работы предприятия зачастую служило сигналом для его *недружественного поглощения* (т.н. «рейдерского захвата»).

Пятое. Позволю себе еще и некоторые дискуссионные размышления о *роли государственных предприятий*. Автор доклада, как я понял, несколько неодобрительно смотрит на расширение государственного сектора экономики. Однако, мне кажется, 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*, на что указывает автор доклада, но, прежде всего, с *размытостью стратегии государства в области промышленной политики*, что касается как выдвижения *целей* такой политики, так и определения *средств* их достижения.

Перейдем теперь от вопросов о *причинах* деиндустриализации к вопросам *возрождения российской индустрии* и *импортозамещения*.

Нельзя сказать, что экономическая политика нашего правительства вообще 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. В докладе они рассматриваются в фокусе автомобильной промышленности, и эта часть доклада заслуживает особенно внимательного отношения. Она содержит большой объем материала и глубокий профессиональный анализ. Тема мне близка – я в течение ряда лет возглавлял Санкт-Петербургскую Ассоциацию производителей автокомпонентов, и многие вещи видел не только как теоретик.

Итак, обращусь к анализу поставленных здесь доктором Траубом-Мерцем проблем.

Первое. В докладе обоснованно показано, что первоначально наше государство пыталось защитить отечественную автомобильную промышленность путем высоких таможенных пошлин на импортные автомобили. И верно отмечено, что государственный протекционизм в России при этом строился

неэффективно, не создавая стимулов для модернизации производства.

Здесь мы, однако, 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.

Второе. Автор рассматривает низкий курс рубля как предпосылку импортозамещения. Здесь я хотел бы сказать, что автор и прав, и не прав, акцентируя это положение. Слабый рубль, действительно, ограничивает импорт, благоприятствует экспорту и способствует локализации производства внутри страны. Это – классика. Но классика – она для «классической» экономики. Наверное, для Германии или другой страны с развитой экономикой это было бы точно. Международный же опыт свидетельствует, что слабая национальная валюта создает необходимые преференции только для *достаточно сильной* экономики. А в России она – не такова: 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*. А такая модернизация – по крайней мере, в начальный период – невозможна без массового импорта оборудования. Ведь, как верно подмечено в докладе, российское станкостроение обеспечивает только 9% потребностей внутреннего рынка. Поэтому, если сейчас и делать ставку на использование низкого курса рубля, то такая политика должна быть весьма и весьма умеренной, и уж точно – ограниченной во времени. Потому что нам,

прежде чем что-то экспортировать, сначала это самое «что-то» надо хорошо и качественно сделать, а делать – уже практически не на чем, да и некому.

Таким образом, какой бы я сделал вывод?

Главная задача, которую предстоит решать, заключается не просто в некотором улучшении положения индустриальных отраслей по близким к классическим рецептам – за счет совершенствования конкурентной среды, улучшения менеджмента, привлечения зарубежных инвестиций и технологий. Глубина деиндустриализации и ее инерция в России сейчас такова, что одним только действием механизмов конкуренции, если даже удастся в короткие сроки обеспечить эффективную эволюцию российских институтов конкурентной рыночной экономики, на мой взгляд, – никак не обойтись. *Без активной промышленной политики, направленной на реиндустриализацию, ориентированную на рост в первую очередь собственного высокотехнологического ядра экономики, без структурной (в этом смысле) перестройки экономики, существенных перемен мы не дождемся.*

И – третье, еще одна грань проблемы.

Ориентация на ввоз высоких технологий из-за рубежа была ахиллесовой пятой советской экономики. Что уж говорить об экономике России, утратившей большую часть позиций, имевшихся в высокотехнологичных отраслях в советский период?! Поэтому 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 нашей промышленной политики.

Далее, еще один аспект промышленной политики. В эпоху инновационной экономики, основанной на производстве и применении новых знаний, она никак не может копировать образцы той промышленной политики, которая широко применялась в различных странах в 50-е – 70-е годы прошлого века. Помимо ориентации на высокотехнологичный рост, нужна разработка 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* – таких, как, для примера, ориентация на т.н. «*безлюдное производство*», *индивидуализацию производства*, и т.д.

Критическое значение приобретают не только научные исследования и опытно-конструкторские разработки, но и обеспечение быстрого *трансфера* новых технологий. 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.

Все эти выводы автор кратко представленных здесь вашему вниманию размышлений подробно аргументировал в серии своих публикаций в журналах «Экономическое возрождение России», «Проблемы современной экономики» и ряде других изданий; они будут представлены также на Санкт-Петербургском международном экономическом Конгрессе 23 марта этого года, куда я приглашаю всех участников данного семинара, и особенно настойчиво, –

многоуважаемого доктора Р. Трауба-Мерца, глубокие размышления которого нам импонируют и будут, уверен, с благодарностью приняты участниками Конгресса.

Завершая свои размышления, хотел бы подчеркнуть следующее.

Во-первых, у меня сложилось глубокое убеждение, что представленный доклад – это, без преувеличения, – событие в жизни российского экономического экспертного сообщества. Это – тщательно фундаментированный, продуманный, концептуальный материал, содержащий мощную аналитическую часть и ряд очень важных практических рекомендаций, опирающихся не только на теоретические соображения передовой европейской экономической мысли, но и на критический анализ российского и международного опыта.

Во-вторых, полемизируя с рядом тезисов доклада по конкретным вопросам и в чем-то, в деталях, дополняя автора доклада, я, тем не менее, безусловно, хочу поддержать основные концептуальные его положения и, прежде всего, – ориентацию на возрождение российской промышленности. При этом, на мой взгляд, дальнейшее продвижение идей автора с обращением к вопросам макроэкономического регулирования, в рамках активной промышленной политики, может стать важным направлением развития теории и практической реализации новой модели роста российской экономики, ее структурного реформирования через политику реиндустриализации на базе передового технологического уклада.

В-третьих – особенно поразившим меня фактом, заслуживающим самой высокой позитивной оценки, является четкий, ясный, детальный анализ и глубокое понимание зарубежным

коллегой проблем российской экономики, что далеко не всегда свойственно даже для лучших российских экспертов. И что еще более важно, доктор Рудольф Трауб-Мерц предельно заинтересованно и доброжелательно дает рекомендации по возрождению промышленного потенциала нашей страны. Большое ему спасибо!

Нефть или автомобили

**О возрождении промышленности в
России *1**

(научный доклад)

**Рудольф ТРАУБ-
МЕРЦ **2**

Тезисы доклада.

- Экономика России находится в кризисе. Совместное влияние оказывают несколько факторов: заблокированная на полпути рыночная трансформация, вступившие в силу с середины 2014 года санкции и одновременно с этим обрушившаяся цена на нефть. Рубль стремительно теряет свои позиции – существует угроза рецессии в 2015 году.
- Кризис политической элиты делает понятие импортозамещения снова актуальным. Российская промышленность должна восстановить былую мощь и восстановить собственное производство продукции, которая вследствие стремительной деиндустриализации 90-х годов стала ввозиться из-за рубежа. Падение курса рубля при этом работает в пользу российских производителей. Как бы парадоксально это ни звучало: кризис стал шансом на реиндустриализацию России.
- Россия уже может похвастаться одним частично удавшимся промышленным проектом. Отечественный автопром модернизируется уже несколько лет в

*Научный доклад. Представлен Фондом Фридриха Эберта, ФРГ. Презентация доклада сделана доктором Рудольфом Траубом-Мерцем 13.03.2015 на международном семинаре «Преодолеть стагнацию: реиндустриализация и планирование» в Мэрии Москвы. Доклад дан в переводе на русский язык. Перевод – Представительство Фонда Ф. Эберта в Москве.

**Доктор Рудольф Трауб-Мерц – руководитель филиала Фонда Фридриха Эберта в Москве.

ключе классической политики импортозамещения. Успешное стимулирование развития производства внутри страны имеет свою цену: российские производители вытесняются международными автомобильными концернами. И даже такой советский автомобильный гигант, как производитель «Лады» – «Автоваз», становится частью «Рено-Ниссан».

- Если Центробанк в дальнейшем будет поддерживать политику поддержания низкого курса национальной валюты, у России есть шансы стать страной с экспортно-ориентированной автомобильной промышленностью. Возврат же к сильному рублю – в случае, если растущие цены на нефть поспособствуют его усилению – повлек бы за собой отток иностранных автомобильных концернов из страны и задушил бы процесс реиндустриализации.

Содержание

Несколько слов вначале

1. Трансформация, деиндустриализация и особенности рынка

- 1.1 Рыночная трансформация и экономический кризис
- 1.2 Нефтяной бум, деиндустриализация и государственное регулирование
- 1.3 Специфика промышленности в России
 - Иностранные инвесторы не были допущены к приватизации
 - Организация предприятий
 - Устаревшая система управления
 - Государство вновь стало собственником
- 1.4 Исторический экскурс: трансформация экономики Восточной Германии, Китая и России в сравнении - роль конкуренции

2. Импортозамещение в автомобильной отрасли

- 2.1 От плановой экономики к рыночному кризису сбыта
- 2.2 Импортозамещение

- Постановления Правительства РФ № 166 и № 566
- Импортозамещение как стратегия
- Российская специфика импортозамещения

2.3 Наступление зарубежных автоконцернов

2.4 АВТОВАЗ - отражение проблем российского автопрома

- Трансформация в хаос
- Национализация и гарантии занятости
- «Рено» - последний шанс?

2.5 Взгляд в будущее

- Развитие рынка
- Членство в ВТО - особый режим для автопрома
- Зарботная плата и производительность
- Обменный курс рубля

Выводы

Литература

Несколько слов вначале

Экономика России находится в глубоком кризисе. Тому есть три взаимосвязанных причины. Рост экономики замедлился в 2013 г. и составил всего 1,3%. В конце июля 2014 г. ЕС и США ввели жесткие санкции против России в контексте кризиса вокруг Украины, отрезавшие российские компании и банки от

западных финансовых рынков. В июле 2014 г. цены на нефть начали падать и в конце года составили около 45% своей изначальной цены. Это отразилось на курсе рубля - он снизился с 45 руб. за один евро (январь 2014 г.) до 70 рублей (конец декабря 2014 г.). Усилилась инфляция. В данный момент Центральный Банк России пытается выправить ситуацию, повышая ключевую ставку. Если цена на нефть в 2015 г. задержится на уровне конца 2014 г. (то есть около 60 долл. США за баррель), экономика России сползет в глубокую рецессию. Хотя государство почти не имеет внешней задолженности и может для финансирования импорта использовать имеющиеся валютные резервы, которые составляют около 400 млрд долл., российские компании должны за границей примерно 650 млрд долл., многим крупным фирмам грозит платежный кризис.

После введения санкций среди политической элиты стало популярным слово «импортозамещение». Если доступ на западные рынки блокируется, значит производить будут внутри страны. Благодаря советскому наследию Россия все еще обладает значительным промышленным сектором, который продемонстрировал наивысшие достижения в космической и военно-технической областях, в строительстве электростанций и других секторах. Теперь российской экономике предстоит доказать, что это возможно и во всех других секторах. Министерства и Кремль удивляют все новыми заявлениями³ о том, в каком году какой объем продукции будет производиться в России. В фармацевтической промышленности, к примеру, доля медикаментов местного производства должна к 2020 г. вырасти с 25% до 50%⁴, гражданское судостроение, которое сегодня почти полностью выведенное в Восточную Азию, должно вернуться в Россию, ожидается мощный рост гражданского авиастроения⁵, а также роста производства в таких отраслях как станкостроение (GTAI 2014a), электроника (GTAI 2014b) и др.

Кризис в самом деле дает шансы на реализацию индустриальных проектов. Барьеры на пути импорта, обусловленные санкциями или эффектом девальвации, могут стимулировать собственное производство. Но перемещение производства в страну - если это вообще технологически возможно - обычно снижает уровень производительности и повышает издержки в краткосрочной перспективе. В этом случае решающее значение для среднесрочной перспективы имеет вопрос, вырастет ли производительность на вновь созданных

1. Еще до экономического кризиса 2008/2009 гг. много говорилось об импортозамещении, но на уровне практической политики с тех пор было мало сделано.

⁴ „50% of the countries pharmaceutical production should be localized by 2020. Currently Russia imports about 75% of all its medicine, according to DSM Group, a pharmaceutical research group" (Moscow Times, Sept. 26-28, 2014).

⁵ *The Moscow Times*, 20.11.2014.

³ *The Moscow Times*, November 20, 2014.

отечественных производствах на столько, чтобы компенсировать связанные с импортозамещением издержки. Сильная девальвация национальной валюты, если она длительна, может сыграть положительную роль: исчезнут ценовые препятствия, с которыми российские предприятия сталкивались в течение многих лет в сфере экспорта, и откроются новые возможности для сбыта.

Влияние кризиса на промышленность зависит от нескольких факторов. Среди них: длительность санкций, колебания цен на нефть и валютная политика. Важную роль играет также выбор стратегии импортозамещения. Почти все страны прибегали к протекционистским мерам для поддержки собственной экономики. Но эффективность зависит от того, в какой момент государство вмешивается, какие сектора экономики защищает, а также кто выигрывает от протекционистской стратегии: частные или государственные компании, иностранные или местные инвесторы, частное или государственное потребление.

Предлагаемый анализ состоит из двух частей. Первая часть посвящена трансформации российской экономики в рыночном направлении. Рассматриваются ее драматические последствия для обрабатывающей промышленности, приведшие к глубокой деиндустриализации. «Тучные годы» нефтяного бума стабилизировали российскую промышленность, но в то же время обернулись новыми проблемами.

В российской промышленности есть, однако, отрасли, которые не только стабилизировали производство, но и уже несколько лет проводят модернизацию, снова отмечая рост. Это относится к автопрому, которому посвящена вторая часть. На примере автомобилестроения очевидно, что классическая индустриальная политика в форме импортозамещения в течение десятилетия противодействует деиндустриализации. Российский автопром - это пример того, что вмешательство со стороны государства необходимо для сохранения обрабатывающей промышленности, и что политика индустриализации может быть успешна и в России - если будут учитываться все ключевые факторы.

1. Трансформация, деиндустриализация и особенности рынка

1.1 Рыночная трансформация и экономический кризис

Российская экономика характеризуется глубокими структурными дисбалансами, обусловленными советской моделью индустриализации, а также двумя крупными адаптационными периодами, которые российская экономика пережила в процессе перехода к рынку - период трансформации 1990-1995/97 гг. и, как бы странно это ни звучало, период так называемого «экономического чуда» 2000-2008 гг., когда Россия удивляла ежегодным 10% приростом ВВП и, казалось, выходила на рубежи новой экономической мощи.

Советская плановая экономика, идеологи которой хотели за счет ускоренной индустриализации отсталой аграрной страны догнать и даже перегнать империалистический Запад, была сфокусирована на тяжелой промышленности, а наука и технологическое развитие служили военно-промышленному комплексу. В стране были созданы крупные государственные предприятия, которые работали вне экономической конкуренции и были вертикально интегрированы. Они выстраивали производственные цепочки, в основном, в рамках собственной структуры, практически не привлекая сторонних поставщиков. Кроме того, новая политика развития территорий предусматривала создание промышленных центров в разных регионах⁶. Автаркия стала выражением собственной политической силы. Из-за нежелания зависеть от импорта советская внешняя торговля была незначительной по объему, хотя порой предпринимались немалые усилия ради получения необходимой для приобретения на Западе стратегических товаров твердой валюты.

Одним из ожидаемых последствий такого положения дел было то, что после смены политического и экономического режима в 1989/90 гг. пришлось радикально перестраивать всю систему отношений. Трансформация прошла в форме «шоковой терапии» с помощью известных инструментов: приватизации предприятий, либерализации цен (включая обменный курс национальной валюты) и либерализацией внешней торговли. Масштаб перестройки был огромным, хотя ее темпы и не достигли темпов трансформации в Восточной Германии. Однако поскольку страна не обладала опытом экономической

⁶ Вместо того чтобы допустить концентрацию предприятий, выпускающих большой спектр продукции, на достаточно большой территории (полюс роста), что вызвало бы соответствующее движение населения, проводилась «пространственная инвестиционная политика», направленная на справедливое распределение производственных мощностей. В результате возникли сотни моногородов, привязанных к одному крупному государственному предприятию. Одной из главных целей такой политики также была стабилизация Советского Союза как империи, поэтому производственную базу развивали в нерусских областях.

политики в условиях трансформации, регулирование перехода осуществлялось скорее «методом проб и ошибок», чем планомерно.

В политической неразберихе первых лет трансформации часть экономики ушла из сферы денежного обращения, поставщиками и переработчиками перешли на «бартер», многие отрасли экономики рухнули. Ожидание «рыночного прироста» производительности труда и возникновения новых продуктов и секторов затягивалось. Открытие границ и снижение таможенных пошлин привели к тому, что (ставшие в этом случае) неконкурентоспособными советские продукты исчезли с рынка.

По сравнению с другими странами, прошедшими через трансформацию, Россия пережила, пожалуй, невиданное прежде разрушение производственных мощностей, если не считать периодов войн и стихийных бедствий⁷. Внутренний валовый продукт (ВВП) с 1990 по 1999 г. сократился почти на 50%, большинство трудоспособного населения безо всякой социальной помощи было брошено в водоворот экономических реформ⁸.

⁷ Даже драматические события в Китае в 1995-2000 гг., когда 50 тыс. государственных предприятий были реструктурированы, приватизированы или проведены через процедуру банкротства, по своей относительной значимости уступают радикализму российской перестройки. В Китае на этом этапе 50 млн из примерно 300 млн человек, занятых в городской экономике (17%), потеряли работу в государственном секторе.

⁸ Одной из особенностей российского трансформационного кризиса было то, что рынок труда вел себя «ненормально». Уровень безработицы, вместо того чтобы взлететь в обратном отношении к падению ВВП, вырос на «относительно скромные» 10 млн до 15 млн человек. Такая вялость рынка труда компенсировалась за счет зарплат, которые сократились более чем на 60%, то есть сильнее, чем ВВП. Миллионы людей по-прежнему ходили на привычную работу (в том числе после приватизации предприятий), хотя заработная плата постоянно обесценивалась в результате высочайшей инфляции, которая составила в 1993 г. 2750 %, либо даже вообще не выплачивалась. В 1990-е гг. задержка трудовых выплат была массовым явлением. В 1997 г. более половины всех наемных работников жаловались на то, что не получали заработную плату в течение нескольких месяцев.

Вытеснение отечественных продуктов импортом должно было закончиться, когда отставание российской экономики по производительности было компенсировано сокращением зарплат. Снижение уровня заработной платы в конце 1990-х гг. действительно приобрело масштаб, позволявший России - по крайней мере, на какое-то время - пойти путем китайской или восточноевропейской реиндустриализации, когда создавались особые экономические зоны с дешевой рабочей силой. Но интеграция России в систему международного разделения труда - через дешевый труд - так и не состоялась. В 1999 г., когда Владимир Путин вступил на пост президента, начался бум цен на нефть, резко поднялась валютная выручка от продажи энергоносителей. В результате рамочные экономические условия снова изменились.

1.2 Нефтяной бум, деиндустриализация и государственное регулирование

Годы нефтяного бума, начавшиеся в 1999 г., принесли России огромные доходы. Нефть не производят, а добывают, поэтому нефтяные доходы - это только рента (за вычетом издержек добычи), которая никак не привязана к месту производства. Экспортируя энергоносители, страна получала из-за рубежа покупательную способность «даром» и могла, таким образом, импортировать и потреблять блага без расширения материального производства. Национальное потребление перестало быть связанным с национальным производством.

Получая монопольную ренту от продажи нефти и распределяя ее между потребителями, Россия заработала «голландскую болезнь». Поскольку правительство и Центральный банк не нейтрализовали дополнительную покупательную способность и не изымали ее из хозяйственного оборота, а собственная экономика не могла поглотить эту ликвидность за счет расширенного предложения товаров и услуг, избыточный спрос разгонял инфляцию, а также вызывал бум импорта⁹. Зарубежные товары и услуги становились относительно дешевле и поэтому доступнее

⁹ Центральный банк Китая в течение многих лет отрицал, что значительный приток твердой валюты неизбежно ведет к повышению курса национальной. Избыток иностранной валюты постоянно изымался, а благодаря недооценке национальной валюты китайский экспорт процветал.

для покупателей. При более или менее стабильном номинальном курсе реальный обменный курс укреплялся, если учесть разницу уровней инфляции в России и странах-партнерах. Реальный прирост составлял 5-10% в год. С 1999 по 2012 г. рубль вырос на 130% (реальной стоимости, см. граф. 1).

На графике 1 отражено падение курса рубля в последние месяцы 2014 г. Пока для структурного анализа это не имеет особого значения, поскольку реструктуризация инвестиций произойдет позже, когда проявятся долгосрочные эффекты изменения относительных цен. Если реальный обменный курс середины декабря 2014 г. закрепится, то многие «голландская болезнь», вероятнее всего, исчезнет.

График 1.

Динамика ВВП, цен на нефть и обменного курса рубля к долл. США (1990-2014 гг.)

Примечание: данные за 2014 г. - на середину декабря.

Источники: Worldbank Development Indicators 2013; BP Statistical Review of world energy 2014; Росстат; собственные расчеты.

Опасность «голландской болезни» состоит в том, что она вытесняет из страны производственные сектора. Рост реального обменного курса национальной валюты стимулирует импорт. В результате отечественные предприятия попадают под пресс все более острой конкуренции с зарубежными. Происходит деиндустриализация экономики.

После либерального шока 1990-х гг. промышленность России подверглась второй напасте - нефтяному буму. Подпитываемый нефтяными деньгами рост потребления негативно повлиял на российский экспорт. Диагноз нулевых годов можно было бы сформулировать так: экономику задавил нефтяной бум.

График 2.

Формируемая обрабатывающей промышленности добавочная стоимость 1990-

Источник: Worldbank Development Indicators; Kushnirs Data Bank.

2012 гг.

Сокращение доли обрабатывающей промышленности в ВВП с 27% (1991 г.) до 20% (1995 г.) подтверждает тезис о деиндустриализации России в первые годы трансформации (см. граф. 2). После небольшой паузы сокращение доли промышленности продолжилось до 2003 г., а затем стабилизировалась на уровне около 15%.

Однако рассмотрение относительных долей искажает картину, поскольку общая динамика экономики до 1999 г. была негативной, а лишь затем начался рост. Анализ реального оборота промышленности показывает, что в 1991-1995 гг. произошел резкий обвал (со 160 млрд до 65 млрд долл. США). До 2002 г. объем производства оставался на стабильно низком уровне, потом начался рост, но в 2012 г. исходный уровень 1991 г. так и не был достигнут.

Развитие отдельных отраслей следует этому тренду, хотя есть отклонения. Все отрасли, отраженные в Графике 3, прошли с огромными потерями через 1990-е гг. Больше всего пострадал текстильный сектор (- 75%), относительно неплохо пережила смутное десятилетие химическая промышленность (- 30%). С тех пор их развитие этих отраслей подчинено разным трендам. Оборот текстильных предприятий замер на низком уровне: в 2012 г. было произведено в четыре раза меньше, чем в 1991 г. Об этом говорит и ситуация в городе Иваново - столице российской текстильной отрасли. Раньше на текстильных предприятиях там работали 200 тыс. человек, сегодня лишь 50 тыс.

График 3.

Формируемая отдельными отраслями обрабатывающей промышленности добавочная стоимость

Источник: Росстат.

За 1991-2012 гг. рост наблюдался только в секторе переработки резины и пластмасс (+79%). Некоторые отрасли - такие как производство продуктов питания и химия - все же сумели за последние 20 лет выйти на уровень начала экономических реформ, другие же до сих пор этого не достигли.

Последнее относится к производству машин и оборудования и производству транспортных средств, куда входит автомобилестроение. Обе отрасли связаны с базовыми технологиями: в отличие от производства простых потребительских товаров, таких как текстиль и одежда, изделий из пластика или продуктов питания, они отражают уровень российской инженерии, способность организовать массовое производство в секторе средних технологий. Их деградация - это центральный фактор деиндустриализации, который свидетельствует об опасности того, что Россия может утратить свое промышленно-техническое наследие, созданное ценой больших лишений в советскую эпоху. Однако, следует отметить, что в обеих отраслях после 2000 г. наметился рост.

Особого внимания в этом контексте заслуживает не падение производства после 1991 г., произошедшее в условиях либерализации и ставшее логичным следствием разрыва между уровнями издержек и производительности, но прежде всего стабилизация и рост объема производства после 2002 г. Ведь отрасль продемонстрировала устойчивость как раз в тот момент, когда начался нефтяной

бум, а реальный курс рубля сильно укрепился, и казалось бы «голландская болезнь» должна была разрушить оставшуюся после СССР в наследие промышленность. Тому возможны два объяснения: либо отрасль привлекла необходимые для модернизации инвестиции и повысила свою производительность, либо правительство прибегло к протекционистским мерам и предотвратило ее крах.

1.3 Специфика российской промышленности

Меры по либерализации экономики, такие как прекращение регулирования цен, проводятся не для того, чтобы разрушить предприятия, а для того, чтобы заставить их повысить производительность и конкурентоспособность. Проанализировать, как либерализация отразилась на российских предприятиях, дело непростое, поскольку отсутствуют статистические данные для всей промышленности и отдельных ее секторов. Поэтому, даже если оценки общих тенденций и верны, они могут не учитывать особенностей тех или иных секторов, которые в будущем могут стать новыми точками роста. С этими ограничениями можно выделить следующие специфические черты российской промышленности:

- *Иностранные инвесторы не были допущены к приватизации*

В ходе приватизации 1990-е гг. правительство Бориса Ельцина преследовало политические, а не экономические - доступ к современным технологиям - цели. Раздача акций населению в ходе первого раунда приватизации должна была привести к формированию класса собственников, готового противостоять возвращению коммунистов к власти. Также и вторая волна, обеспечившая через «залоговые аукционы» привилегии избранным крупным инвесторам (олигархам), служила политическим целям: новые фавориты профинансировали предвыборную кампанию Б. Ельцина 1996 г. Такая тактика препятствовала приходу зарубежных инвесторов и блокировала доступ к новым технологиям. Приватизация оказалась не связана с технологическим обновлением. В 1990-е гг. в Россию поступило мало инвестиций из-за рубежа. Лишь после 2000 г., и особенно с 2004 по 2008 г., иностранные инвестиции в совместные предприятия или самостоятельные производства приобрели значительный масштаб, хотя о доминировании зарубежного капитала в российской промышленности по-прежнему не могло быть и речи (UNCTAD, 2013).

- *Организация предприятий*

Ни «ваучерная» приватизация, ни «залоговые аукционы», ни другие формы прямой передачи активов частным владельцам не предусматривали разбивки крупных госпредприятий на более мелкие единицы. Доминирующие позиции отдельных предприятий на рынке таким образом не были изменены, а напротив закрепились, и приватизация стала прелюдией концентрации собственности (Heigl, 2012). Конкуренция могла возникнуть только через создание новых предприятий. Это произошло лишь в третичном секторе - торговле и транспорте (нерельсовом). На сегодняшний день уже около 65% российской экономики - это частный сектор¹⁰, но несмотря на это свою долю рынка постоянно увеличивают крупные, а не малые и средние предприятия. Так, если в 2000 г. на оборот сотни крупнейших предприятий приходилось около 50% ВВП, то в 2007 г. их доля составляла уже 60% (Liuhto /Valtra, 2009, P. 3), что в сравнении с другими странами очень высокий показатель¹¹. В России роль средних предприятий (100-249 работников) маргинальна - лишь 5% ВВП, в то время в странах ЕС и Восточной Европы - около 20 % (EBRD, 2012, P. 33)¹².

- *Устаревшая система управления*

Несомненно, многие российские компании вкладывали средства во внедрение новых методов производства и менеджмента, но это не относится к большинству предприятий, которые до сих пор консервативны. Результаты обследования 1 тыс. предприятий обрабатывающего сектора показали, что только

¹⁰ Данные за 2008 г., с тех пор серьезных изменений скорее всего не было, так как выполнение программы приватизации замедлилось.

¹¹Здесь можно частично согласиться с объяснением Гуриева и Рачинского (2005, P. 148): „Russia's oligarchs do control a substantial part of the economy including natural resources industries. The concentration of ownership in modern Russia is probably higher than in other countries ... While the relative weight of their firms in Russian economy is huge, they do not seem to be excessively large by the standards of the global economy where most of them are operating." Но здесь ничего не сказано о том, что такие компании тесно связаны с государством, и это не играет особой роли для компаний, преимущественно работающих на российском рынке.

¹² В социологическом плане эта тенденция отражается также в составе среднего класса. Так, в отчете Европейского банка реконструкции и развития (EBRD Transition Report, 2013, P. 32) указано: «Since the mid-2000s the Russian middle class has increasingly comprised bureaucrats and employees of state-owned corporations....The number of entrepreneurs within the Russian middle class has been declining in recent years, as many Russian small and medium-sized enterprises face a more challenging economic environment.»

15% провели модернизацию менеджмента¹³. По темпам проведения реформ Россия значительно отстает от Восточной Европы (Bloom и др., 2011). Многие продукты и технологии до сих пор еще основаны на советских стандартах, степень автоматизации растет слишком медленно, цифровые системы управления практически не внедряются. Администрация предприятий откладывает на будущее сокращение производственных цепочек, а при аутсорсинге производств координация с поставщиками и контроль качества изделий не соответствуют западным стандартам. Привлечение внешних консультантов по менеджменту и практика поставки комплектующих «с колес» мало известны (Kuznetsov и др. 2010, С. 16). Методы управления зачастую характеризуются авторитарным стилем руководства, сохраняются препятствия для участия сотрудников в управлении производством и обмену информацией. Неформальные связи и знакомства оказываются важнее, чем формальные правила. Вознаграждения включают в себя значительную премиальную часть с целью сокращения налогов и социальных выплат. Такая система преподносится как поощряющая индивидуальные достижения, однако решение о премиальных выплатах принимает начальства и они редко аргументируются реальными результатами труда. Профсоюзы работают по старым социалистическим шаблонам, организуют заводские праздники или семейный отдых для членов трудового коллектива, но практически не влияют ни на организацию производственных процессов, ни на поиск резервов для повышения производительности или формирование зарплат.

- *Государство вновь стало собственником*

Если 1990-е гг. при Б. Ельцине прошли под знаком «дикого рынка», то с приходом к власти В. Путина государство вернулось на командные высоты экономики. Опираясь на растущие доходы от продажи нефти, государство за счет выкупа акций, экспроприаций или приобретения предприятий-банкротов снова получило контроль над стратегическими отраслями. Это относится к сектору

¹³ «... the Russian industry has developed a cluster of enterprises with top quality management staff employing a total range of the latest management technologies. This enclave is not vast, just about 15 percent, and it has not yet become dominant in determining the overall quality of management in Russia's manufacturing. According to the 2009 data, almost 45 percent of firms are doing quite well in their markets without innovation and major investment, as they only sluggishly undertake some management improvements») (Kuznetsov u.a. 2010: 16).

Обрабатывающая промышленность характеризуется «by low innovation and investment performance, accompanied by a persisting technology gap vis-avis international rivals. It may be said with some stretching that Russian enterprises generally continued manufacturing the same products using the same production capacities and technologies, while selling them to the same buyers» (Kuznetsov u.a. 2010: 22).

энергетики, где за счет приобретений «Роснефти» доля государства в нефтедобыче выросла, и к банковскому сектору, где планы приватизации вновь и вновь пересматривались и крупные кредитные учреждения все же остаются под контролем государства (Vernikov, 2012). В созданный в 2000 г. государственный концерн «Рособоронэкспорт» с 2005 г. стали вливаться крупные промышленные предприятия, а учрежденный в 2007 г. президентским указом государственный холдинг «Ростехнологии» (РОСТЕХ) вообрал в себя более 400 предприятий в 22 секторах экономики, где работают около миллиона человек. Хотя ренационализация предприятий после 2000 г. в масштабе всей российской экономики и не является возвратом к советской эпохе, приходится констатировать, что влияние государства на крупные предприятия значительно усилилось.

Это не значит, что российская экономика возвращается к системе централизованного планирования. Но из-за роста государственного влияния сложился структурный дисбаланс, у малых и средних предприятия мало шансов увеличить свою долю рынка. После 2000 г. промышленная политика пережила несколько фаз, но основное внимание - если отвлечься от риторики и реформ на бумаге - всегда уделялось стабилизации или расширению рыночной доли крупных предприятий или политически важных секторов. Это относится к военно-промышленному комплексу, в котором в конце 1990-х гг. царила разруха, но затем он поднялся из руин благодаря государственным финансовым вливаниям и заказам. В этом же ряду стоят горнодобывающая промышленность, металлургия и банковский сектор. Государство выступало в качестве потребителя и заказчика, подбрасывало денег в кризисные периоды и постоянно усиливало свою роль в экономике. Однако оно держалось в стороне от выработки принципов регулирования столь необходимых для функционирования конкурентной экономики (Simachev и др., 2014)¹⁴.

¹⁴ Может быть, верно, что субсидии для предприятий редко выходили за рамки 2-3 % госбюжета. Но при этом не учитываются косвенные субсидии через манипуляцию ценами. Постоянное субсидирование крупных предприятий осуществлялось, например, за счет сочетания фискальной и валютной политики в кредитном секторе. Компании, имевшие доступ на зарубежные финансовые площадки, обходили стороной российский рынок капитала, обеспечивая себя ликвидностью за рубежом. Из-за огромных различий в уровне процентных ставок и инфляции в России и за рубежом они могли получать кредиты по негативной реальной ставке в пять и более процентов. Поэтому не удивительно, что сумма зарубежной задолженности крупных российских предприятий с 2000 по 2013 г. выросла до 650 млрд долл. США. Кредиты, получаемые как бы «даром», в большинстве случаев не стимулируют рационализацию производства, а служат поддержанию на плаву нерентабельных предприятий.

1.4 Исторический экскурс: роль конкуренции в трансформации экономик Восточной Германии и Китая - сопоставление с Россией

Бывшие соцстраны по-разному осуществляли переход к рыночной экономике. Как перестраивались институты и как создавалась конкурентная среда - все это в решающей мере определяло как обрабатывающая промышленность будет функционировать в рыночных условиях. Рассмотрим вкратце примеры Восточной Германии и Китая и сравним их с российскими реалиями.

Восточная Германия

По сравнению с другими социалистическими странами Восточная Германия находилась в привилегированном положении: трансформация путем переноса институциональных структур, как это произошло в Германии (из Западной в Восточную) в других странах была невозможна. Вступив в экономический и валютный союз с ФРГ в 1990 г. Восточная Германия пережила такой же системный шок, как Россия: Трансформация была также связана с демонтажем обрабатывающей промышленности и ростом доли третичного сектора. С открытием рынка ВВП Восточной Германии с 1989 по 1991 г. сократился на 23,5%, обрабатывающая промышленность потеряла целых 71,1%, в то время как быстрый рост наблюдался в таких секторах как торговля, банковский и страховой бизнес, торговля недвижимостью и коммерческие услуги. Таким образом, первая фаза структурной перестройки в Восточной Германии и России была схожей, но дальнейшее развитие пошло разными путями. В Восточной Германии за падением производства уже в 1993 г. последовал рост, за деиндустриализацией (доля обрабатывающей промышленности сократилась с 30% до 14% ВВП) - реиндустриализация (к 2008 г. доля промышленности выросла до 20%).

Однако было бы ошибочно рассматривать реиндустриализацию Восточной Германии как исключительную историю успеха (Blum, 2010). Два десятилетия спустя все еще сохраняются перекосы в структуре собственности и

Именно такое субсидирование долгов обернулось после введения финансовых санкций огромной валютной проблемой. Задолженность перед западными банками теперь нельзя перенести на следующие годы она подлежит полному погашению в срок.

бреши в производственных цепочках¹⁵. Обработывающая промышленность в Восточной Германии до сих пор не имеет такого значения, как в Западной, но достигнув 20% в ВВП, она все же превысила средний уровень стран ЕС.

Различия в темпах и путях развития между Восточной Германией и Россией имеют целый ряд причин. За годы трансформации Западная Германия вложила в развитие Восточной более 1,5 трлн евро - прежде всего в модернизацию жилья и транспортной инфраструктуры, а также в социальное обеспечение, создав тем самым благоприятные предпосылки для притока частных инвестиций из Западной Германии и других стран. Россия же получила сравнительно мало поддержки из-за рубежа, но после 2000 г. благодаря доходам от продажи нефти в ее распоряжении оказались сравнимые объемы средств. Важен был и тот факт, что Восточная Германия с самого начала трансформации находилась в правовом пространстве, которое работало по западногерманскому образцу и обеспечивало гарантии инвестициям.

Следует также подчеркнуть экономические факторы. С образованием единого экономического и валютного пространства между Восточной и Западной Германией возникла прямая конкуренция по издержкам, которую России удалось обойти, регулируя обменный курс и устанавливая таможенные барьеры. Однако в контексте приводимых здесь аргументов большое значение имеет совершенно разная институциональная структура экономик и режим введения частной собственности.

В Восточной Германии Ведомство по опеке взяло под контроль 270 комбинатов, на которых были заняты 90% промышленных рабочих, разделило их на отдельные предприятия, уволило 70-80 % работников и распродало 15 тыс. жизнеспособных малых и средних предприятий частным инвесторам (Windorf, 1996). В результате были расчленены социалистические производственные циклы, ориентированные на производство конечного продукта под крышей одного предприятия. Приватизация была проведена не методом раздачи ваучеров или «народных акций», а через продажу целых производств. Ведомство по опеке подыскивало в качестве покупателей такие компании, которые могли бы обеспечить восточногерманским предприятиям доступ к новым технологиям и современным методам управления. Основное внимание уделялось созданию конкурентных условий и адаптации отдельных предприятий к капиталистической конкуренции.

¹⁵ Там, где доминируют западногерманские концерны, сферы НИОКР, подразделения закупок и продаж, как правило, выведены в Восточной Германии, многие предприятия ориентированы исключительно на производство (ср. Blum 2010).

Китай

Трансформацию китайской экономики можно охарактеризовать как «градуальную», чтобы подчеркнуть ее отличие от шоковой терапии, примененной в других странах. Это не значит, что отдельные интервенции государства не были глубокими, но они были растянуты во времени и не осуществлялись во всех секторах единомоментно. В результате их влияние на всю экономику оставалось под контролем и позволяло корректировать курс, если это было необходимо. Китайская трансформация так же, как и в других странах, не была основана на четком плане: Дэн Сяопин, главный архитектор китайских реформ, образно описал их как «переходя реку, ощупываем камни»¹⁶. Целью правительства было не допустить провала радикальных реформ, что грозило бы возвратом к маоистской экономике.

Подъем китайской экономики начался в 1980 г., но он не был связан с приватизацией (она была проведена лишь в 1997-2002 гг.) или притоком прямых иностранных инвестиций в зоны экспортного производства (они приобрели значимость с середины 1990-х гг.). Экономический бум был вызван сочетанием двух реформ: «фискальной децентрализации» государства (Shen и др., 2012) и созданием рамочных условий для муниципального типа государственных компаний, так называемых «town&villageenterprises» (TVE). Если в период коллективных хозяйств TVE работали в тесной связи с сельским хозяйством и на ограниченной территории, то с роспуском сельских общин территориальные ограничения были сняты. Получившие автономные права благодаря «фискальной децентрализации» администрации провинций и округов увидели в росте TVE шансы для наращивания собственных налоговых ресурсов. С этого момента TVE начали работать также в соседних административных единицах. С роспуском общин стала постепенно ослабляться привязка рабочей силы к месту прописки («хуку»). Прежде крестьяне не могли уехать из своей деревни, теперь же им было позволено наниматься на работу на муниципальные предприятия других административных единиц. Привлечение инвестиций и мобильность наемной рабочей силы вызвали конкуренцию между TVE за внутренний рынок, что и привело к

¹⁶ В этой связи - еще одна цитата Дэн Сяопина: «Все равно, какая кошка - черная или белая, главное, чтобы она ловила мышей».

экономическому буму¹⁷, который в 1980-1995 гг. давал в среднем по 8% годового прироста, а занятость в сектореTVE превысила 100 млн человек. Только после 1995 г. на динамику роста экономики Китая стали также существенно влиять приватизированные предприятия.

Беглое сравнение трансформации экономик Китая, Восточной Германии и России показывает, что обеспечение конкурентных условий и стимулирование конкуренции между предприятиями - важные факторы успеха. Приватизация неэффективна и даже вредна, если не возникает конкуренции, а доминирующие на рынке государственные компании передаются в частные руки. При этом не столь важно, сконцентрированы ли акции в одних руках или рассредоточены среди массы акционеров. С точки зрения создания условий для конкуренции политика трансформации в России была пока что провальной.

Это подтверждают также ежегодно (с 1989 г.) определяемые «transitionindicators) ЕБРР (см. графики 4 и 5). В областях «governanceandenterpriserestructuring) и «competitionpolicy» достигнут лишь незначительный прогресс, политика после 2000 г. практически в застое, а российская экономика, как показывают данные индикаторы, не прошла еще и половины пути к режиму свободного рынка.

График 4.

Governance and enterprise restructuring

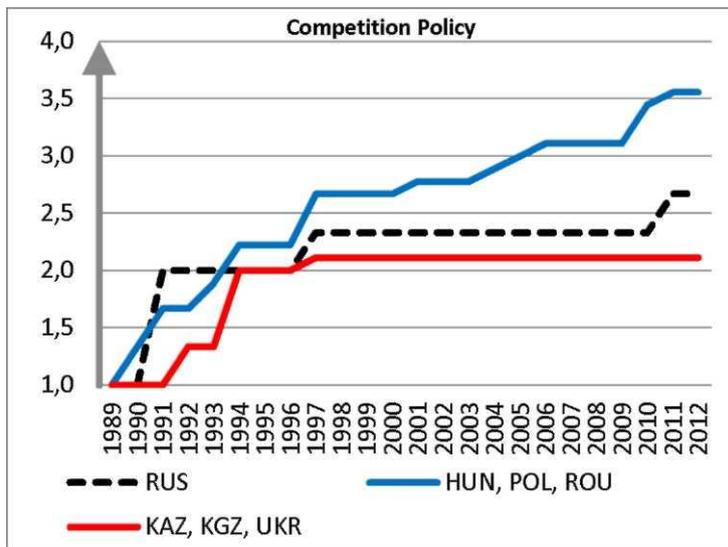
-----RUS HUN, POL, ROU KAZ, KGZ, UKR

Источник: ЕБРР/EBRD, Transition indicators

График 5.

EBRD Transition Indicator «Competition Policy» 1989-2012 гг.

15. Тот факт, что наемный труд на муниципальных предприятиях не сочетался с социальным страхованием и что социальное обеспечение для так называемых «сельских мигрантов» до сих пор введено не полностью, является оборотной стороной экономического бума в Китае. Дешевый наемный труд был основан на социальном бесправии и большей частью остается таковым по сей день.



Источник: ЕБРР/EBRD, Transition indicators

Однако изолированное рассмотрение индикаторов дает несколько неточную картину. Если бы российское государство в условиях постоянного повышения курса рубля и связанных с этим искажений конкуренции не создало защитных барьеров для обрабатывающей промышленности, большинство предприятий разорилось бы, а страна вернулась к примитивной рыночной экономики без глубокой переработки сырья. Поскольку государство не нейтрализовало ревальвацию рубля, оно было вынуждено протекционизмом сглаживать часть негативных эффектов.

Поэтому одна из особенностей российского пути развития состоит в том, что «голландская болезнь» - спад производства - после 2002 г. был частично снивелирован. В России - теперь под руководством президента В. Путина - благодаря огромным фискальным доходам от продажи нефти вновь возродилась советская модель производства. Бюджет был полон денег, поэтому качество изделий и закупочные цены стали делом второстепенным, важнее было сохранить национальное производство. Государство закупало российские изделия, предотвращало в определенных секторах конкуренцию с более дешевыми иностранными товарами, а там, где государственные заказы определяли спрос на рынке, оно не допускало дальнейшего демонтажа промышленности. В таких условиях стимулов для модернизации производства практически не было.

2. Импортзамещение в автомобильной отрасли

2.1 От плановой экономики к рыночному кризису сбыта

Российское автомобилестроение возникло на заре советской власти. Первые автозаводы были построены в 1920-е гг. и производили прежде всего грузовики и трактора. Советский автопром создавался с помощью иностранных производителей, сначала советские легковые автомобили выпускались малыми сериями по образцам моделей «Форд» (FordRussland).

В середине 1960-х гг. был запущен крупный проект по модернизации производства легковых автомобилей для частных домохозяйств. На основе соглашения о сотрудничестве с итальянской компанией FIAT в волжском городе Тольятти, названом в честь лидера итальянских коммунистов за его заслуги в налаживании контактов с FIAT, в чистом поле был построен автозавод. Цеха нового производителя автомобилей под названием «АВТОВАЗ» были рассчитаны на производство 700 тыс. легковых автомобилей в год, а автомобиль «Лада»¹⁸ стал передовым образцом советского автопрома. Благодаря большому объему продаж (см. табл. 1) АВТОВАЗ обогнал другие предприятия - например, ГАЗ - и стал крупнейшим в СССР производителем легковых автомобилей, его доля на рынке составляла 70-80%.

Защищенный непреодолимыми барьерами от импорта советский рынок был очень емким. На экспорт из России шло 30-40% легковушек - в советские республики, Восточную Европу и на западные рынки. По причине недостаточного предложения потребительских товаров и большого объема денежных накоплений, который был обусловлен низким коэффициентом Джини (около 0,2), советский автопром не поспевал за спросом, причем изъяны качества не были препятствием для продаж. До 1985 г. около 15% домохозяйств в СССР имели автомобиль, а миллионы ждали его получения (Gatejel, 2012).

Между 1970 и 1975 г. производство машин «Лада» по лицензии FIAT было для советского автопрома огромным скачком вперед, но на этом прогресс остановился, производство легковых автомобилей замерло у отметки 1,3 млн единиц в год. Начав лицензионное производство, советское автомобилестроение временно приблизилось к западным технологическим стандартам, но дальнейших инноваций не последовало. Что касается методов производства и качества изделий, то разница между западными машинами и российскими изделиями постоянно росла.

Как и все другие отрасли обрабатывающей промышленности, российский автопром после 1990 г.

Таблица 1.

Производство автомобилей в СССР и России: 1960 - 2007 гг.

| | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1990 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-----------------------------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Автомобилей всего | 523 600 | 844 300 | 1 963 900 | 2 195 000 | 2 071 950 | 1 202 589 | 1 354 504 | 1 508 358 | 1 660 120 |
| Коммерческие автомобили | 384 800 | 550 700 | 762 700 | 872 000 | 858 380 | 236 346 | 285 993 | 330 440 | 371 468 |
| Легковые автомобили | 138 800 | 293 600 | 1 201 200 | 1 327 000 | 1 213 570 | 969 235 | 1 068 511 | 1 177 918 | 1 288 652 |
| Импорт легковых автомобилей | мало | мало | мало | мало | мало | ??? | 452 000 | 733 000 | 1 253 000 |

Источник: ОИСА

попал в глубокий кризис сбыта. Продажа легковых автомобилей в бывших союзных республиках прекратилась из-за таможенно-валютных барьеров, кроме того, многие российские предприятия сократили инвестиции и стали экономить на автопарке. Продажи коммерческих автомобилей упали более чем на 75% (в 1990 г. - 0,86 млн, а в 2000 г. - 0,24 млн единиц), сбыт легковых автомобилей сократился на 20% (см. табл. 1). С открытием рынков в страну пришли зарубежные конкуренты. Отечественные производители поначалу были защищены низкой стоимостью рабочей силы, в 1990-е гг. только «новые русские» могли себе позволить «иномарку»¹⁹.

¹⁸ В некоторых странах эту машину знают как «Жигули».

¹⁹ Статистические данные 1990-х годов по импорту автомобилей ненадежны, так как много автомобилей ввозились без таможенной регистрации нелегально. Реестры автопарков в то же время говорят о значительном импорте. Доля «иномарок» с 1991 по 1995 год выросла с 1,9% до 8,1% (Holtbrugge 2006, S. 141).

В 2000 г. началась новая фаза. Нефтяной бум повлек за собой рост спроса на товары длительного пользования. В начале это пошло на пользу российскому автопрому. Однако быстро начал влиять негативный фактор - заработная плата стала расти быстрее, чем производительность труда (см. раздел 2.5), причем рост стоимости рабочей силы усиливался за счет повышения (реального) обменного курса. Сокращение ценового преимущества и неважное качество российских автомобилей способствовали тому, что все больше клиентов пересаживались на иномарки. В то время как общий спрос заметно вырос, российские производители не смогли выйти даже на уровень загрузки мощностей 1980 г. По коммерческим и легковым автомобилям дополнительный спрос был направлен исключительно на импортную продукцию. Таким образом, импорт легковых автомобилей с 2005 по 2007 г. вырос на целых 177%, импорт завоевал половину внутреннего рынка (см. табл. 1). С учетом такой динамики было ясно, что через несколько лет российские производители придут к краху.

2.2 Импортозамещение: концепция, стратегия и российская специфика

• Постановления Правительства РФ № 166 и 566

Обеспокоенные криками о помощи со стороны российских автопроизводителей и профсоюзов правительство РФ вмешалось в ситуацию. Принятые им постановления № 166 (от 29.3.2005) и № 566 (от 16.9.2006), усиленные последующими директивами, были, однако, направлены не на защиту российского рынка, к которой призывали отечественные лоббисты, а на привлечение в Россию иностранных компаний. Защитные меры были приняты лишь по отношению к иностранным инвесторам. Чтобы производство автомобилей в России было привлекательным для иностранных инвесторов, были приняты следующие меры:

- снижены или отменены таможенные пошлины на ввоз производственного оборудования;
- снижены или отменены таможенные пошлины на ввоз автокомпонентов, необходимых для сборки автомобилей²⁰;
- снижены ставки налога на прибыль (либо по согласованию с региональными властями или в виде льгот для особых экономических зон, которые, как правило, также предоставляли удобную привязку к национальной транспортной сети);
 - снижены сборы за пользование землей, водой, электроэнергией и другими ресурсами.

Привилегии для промышленной сборки автомобилей были также распространены на автокомпоненты (Постановление Правительства РФ № 566). Размещение иностранных производителей автокомпонентов должно было дополнить национальные цепочки формирования добавленной стоимости в автомобильной отрасли (GTAI 2010, P. 48).

Чтобы попасть в круг получателей этих привилегий, инвесторы должны были взять на себя следующие обязательства:

- начать производство в определенные сроки²¹;
- серийное производство объемом не менее 25 тыс. единиц в год (при заключении договора до 10 ноября 2007 г.); не менее 300 тыс. единиц (если договор был заключен позже);
- постепенное сокращение доли ввезенных автокомпонентов спустя два года. Степень локализации при производстве автомобилей в течение 5-7 лет должна была достичь 30%. В последствии планка была повышена до 60%.

Добавились также технические требования к сборке автомобилей и изготовлению компонентов²². Меры были направлены на недопущение сборки уровней SKD и CKD²³, когда изготовленные за рубежом узлы просто ввозятся в страну и свинчиваются на месте.

²⁰ Ставки таможенных пошлин были снижены до 0-5 % на 56 товарных групп (GTAI 2010: 49).

²¹ Постановление Правительства РФ № 166 предписывало сроки: 18 месяцев при расширении производства и 30 месяцев при новых инвестициях.

²² Например, требования к сварке, покраске и обработке головки блока цилиндров.

²³ Semi-completely knocked down/completely knocked down.

- **Импортозамещение как стратегия**

Импортозамещение - это распространенная стратегия развития при создании собственной промышленности. К ней прибегали все страны, обладающие высокоразвитой промышленностью. Хотя сегодня представители этих стран требуют свободного обращения товаров и снижения таможенных барьеров, в прошлом они не гнушались применения политических защитных механизмов для поддержки собственной экономики (Chang, 2003). Когда речь заходит о государственном регулировании, то главный вопрос - это не «применять или не применять?», а «когда и как применять?». Если за торговыми барьерами укрепляют свою власть монополии, будь то государственные или частные, местные или иностранные, то государство должно проявить волю и заменить собою рыночные механизмы, заставив участников рынка повышать производительность²⁴. Если же государство не способно или не готово к этому или же если оно преследует другие приоритеты - например, высокую занятость, то импортозамещение может превратиться в постоянного пожирателя субсидий, что помешает другим секторам экономики.

В плане издержек импортозамещение имеет два специфических ограничителя, которые следует принимать во внимание. Рынок должен обладать определенной минимальной емкостью, чтобы производство приносило доход от масштаба. Кроме того, необходим источник твердой валюты. Импортозамещение обычно применяется на конечном этапе цепочки создания стоимости, перенося зависимость от импорта с конечного продукта на более ранние фазы. Чистая экономия от импорта становится заметной лишь на более продвинутых стадиях импортозамещения, когда другие этапы производственной цепочки также переносятся в страну. Без достаточной валютной выручки импортозамещение может забуксовать или даже привести к накоплению долгов.

- **Специфика импортозамещения в России²⁵**

Проводимая в России после 2005 г. программа импортозамещения в автомобильной отрасли следовала классическим принципам создания стимулов для инвесторов. В то же время она установила специфические рамки и имела, кроме того, ряд особенностей:

- цель импортозамещения состояла не в создании новой промышленности, а в оживлении отрасли, существовавшей уже несколько десятилетий;
- импортозамещение касалось сегмента рынка, где государство как заказчик не играет доминирующей роли. Размещаемые предприятия должны были в первую очередь удовлетворять спрос домохозяйств;
- импортозамещение не создавало монополию, а обостряло конкуренцию;
- импортозамещение не принуждало к созданию совместных предприятий с российскими фирмами, производственные мощности могли оставаться в 100-процентной собственности иностранцев;
- государство устанавливало нормы локализации, но не требовало передачи технологий российским компаниям;
- иностранным инвесторам предоставлялись развитая транспортная инфраструктура и квалифицированная рабочая сила, что сокращало период от осуществления инвестиции до выхода на рынок;
- требования повысить доли приобретенных в России компонентов не были связаны с привилегиями для российских предприятий. Производство автокомпонентов было открытым

Если импортозамещение ведет к тому, что компании кладут в карман монопольную ренту, а потребители в течение длительного времени от этого страдают, то необходим государственный антимонопольный надзор, который стимулирует повышение производительности и снижение цен. Там, где надзорные органы не стимулируют развитие, а договариваются с руководством предприятий, надо ожидать распространения кумовства и коррупции. Критика со стороны экономистов, которые говорят о том, что любой протекционизм ведет к снижению эффективности и что глобальный концерн, работающий на свободных рынках, более эффективен, чем компании, действующие на узких защищенных рынках, может быть, и верна, но все-таки вторична, поскольку не принимает во внимание тот факт, что компании повышают уровень доходов в принимающем обществе.

²⁵ Тот факт, что стандартная критика изначально ошибочна и что российский вариант импортозамещения в автомобилестроении и специфические требования к локализации отличаются от обычной мировой практики, подтверждают результаты комплексного исследования «TheLCRPhenomenon»). «Local-content requirements (LCRs) are an ancient protective device with two simple but powerful appeals: create jobs at home rather than abroad and channel business to home firms rather than foreign firms. Historically, LCRs have been associated primarily with government procurement and mandates imposed on publicly funded projects.» (Hufbauer и др. 2013, S. 1)

для иностранных инвесторов, они также имели возможность вытеснять с рынка российских поставщиков.

2.3 Наступление зарубежных автоконцернов

Расширяя импортозамещение путем привлечения иностранных инвесторов, правительство признавало, что прежние усилия по превращению отечественных производителей в глобальные автоконцерны были безуспешными. Поскольку правительство не требовало передачи технологий российским компаниям, но предлагало иностранным инвесторам льготы для сокращения издержек и открывало им рынок, который через несколько лет вполне мог стать крупнейшим в Европе, то не удивительно, что все значимые мировые автопроизводители в течение короткого времени заключили с российским правительством соглашения о размещении своих производств (см. табл. 2)²⁴.

Грейт Уолл Москва-Тула 2017 2017:

Таблица 2.

Производственные мощности международных автоконцернов в России

| Компания | Место | Год | Собственность | Мощность | Мощность | Мощность |
|---------------------|---|----------------|---------------|----------|----------|--------------------|
| | | | | 2007 | 2010 | 2015 |
| Рено-Автоваз | Москва | 1998 | | 80 000 | 100 000 | 160 000 |
| Форд-Соллерс | С.-Петербург | 2002 | СП | 72 000 | 100 000 | 125 000 |
| Джи-Эм-Автоваз | Тольятти | 2002 | СП | 60 000 | 60 000 | 110 000 |
| Фольксваген | Калуга | 2007 | | | 115 000 | 300 000 |
| Тойота | С.-Петербург | 2007 | | | 50 000 | 200 000 |
| Ниссан | С.-Петербург | 2007 | | | 50 000 | 100 000 |
| Джи-Эм/GM | С.-Петербург | 2008 | | | 70 000 | 70 000 |
| ПСА Пежо-Мицубиси | Калуга | 2010 | | | 100 000 | 125 000 |
| Хендай-КИА | С.-Петербург | 2010 | | | 100 000 | 100 000 |
| Форд-Соллерс | Ела-буга | 2011 | СП | | | |
| | (Татарстан) Набережные Челны (Татарстан) | 2011 | СП | | | 200 000 200 000 |
| Фольксваген/ГАЗ | Н. Новгород | 2013 | СП | | | 110 000 |
| Рено-Ниссан-Автоваз | Тольятти | 1966 / 2013 | Россия/ СП | 800 000 | 800 000 | 1 150 000 |

²⁴ «К началу 2010 года с Министерством экономического развития было подписано 80 меморандумов или договоров в соответствии с Постановлением № 566. Кроме того, было заключено 27 соглашений согласно Постановлению № 166» (GTAI 2010, S. 50).

150 000

Примечание: без российских фирм, которые собирают иномарки по заказу международных автоконцернов, таких как «Автотор» (Калининград/Калуга), ГАЗ (Нижний Новгород), ТаГАЗ (Таганрог).

Источник: EBRD 2010; сообщения СМИ.

Таблица 3 содержит обзор российского авторынка за период 2005-2013 гг. В связи с этим следует выделить следующие моменты:

- Общий объем рынка за период 2005-2008 гг. удвоился с 1,5 млн до почти 3 млн легковых автомобилей. После огромного спада в результате экономического кризиса 2008/2009 г. он быстро восстановился и вновь вышел на докризисный уровень. Начиная с 2013 г. спрос сдерживали низкие темпы роста экономики.
- Высока волатильность рынка. В кризисные периоды автомобильный рынок сильно проседает, в благополучные он непропорционально сильно растет.
- Достигшая к 2009 г. 59% доля импорта за несколько последующих кризисных лет сильно снизилась и составила в 2013 г. 25,4%.
- Составлявшая в 2005 г. около 60% доля российских автомобилей также сильно уменьшилась в кризис, а к 2013 г. упала до 22,4%.
- Крупнейшими поставщиками стали иностранные фирмы, создавшие производственные мощности в России. Их доля выросла с 10,1 % в г. 2005 г. до 52,2 % в 2013 г.

Таблица 3.

Продажи легковых автомобилей в России по месту их производства 2005-2013 гг.

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| А Б С О Л Ю Т Н Ы Е Ц И Ф Р Ы | | | | | | | | | |
| Всего | 1 520 225 | 1 911 240 | 2 541 920 | 2 897 459 | 1 465 742 | 1 912 794 | 2 653 688 | 2 755 384 | 2 597 720 |
| Импорт | 451 714 | 733 322 | 1 253 268 | 1 428 030 | 866 477 | 704 432 | 915 525 | 786 595 | 660 000 |
| Производство в России | 1 068 511 | 1 177 918 | 1 288 652 | 1 469 429 | 599 265 | 1 208 362 | 1 738 163 | 1 968 789 | 1 936 865 |
| В т.ч. - рос. фирмы | 914 288 | | | 877 000 | 316 000 | | 581 000 | 640 000 | 580 935 |
| В т.ч. - иностр. фирмы | 153 857 | | | 591 000 | 280 000 | 627 000 | 1 060 000 | 1 329 000 | 1 355 930 |
| Д О Л И Р Ы Н К А (%) | | | | | | | | | |
| Всего | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Импорт | 29,7 | 38,4 | 49,3 | 49,3 | 59,1 | 36,8 | 34,5 | 28,5 | 25,4 |
| Производство в России | 70,3 | 61,6 | 50,7 | 50,7 | 40,9 | 63,2 | 65,5 | 71,5 | 74,6 |
| В т.ч. - рос. фирмы | 60,1 | | | 30,3 | 21,6 | 30,4 | 25,6 | 23,2 | 22,4 |
| В т.ч. - иностр. фирмы | 10,1 | | | 20,4 | 19,1 | 32,8 | 39,9 | 48,2 | 52,2 |

Источники: Ernst& Young: An Overview of the Russian and CIS Automotive Industry, March 2013 (Figures 2008-2012); Organisations Internationale d'Automobiles (OICA) - www.OICA.net.

Статистика дает четкую картину: импортозамещение ведет в России к двойному вытеснению. С одной стороны, как и ожидалось, вытесняется импорт и автопром «возвращается» в Россию. Значительный сегмент рынка (ок. 25%) по-прежнему покрывается за счет импорта. Здесь речь идет, в основном, о моделях, которые в стране не производятся, прежде всего о премиум-сегменте.

Однако выигрывают от стратегии локализации не российские фирмы. Стратегия импортозамещения не предполагает особой защиты российских производителей, и в условиях свободной конкуренции они проигрывают дочерним компаниям глобальных игроков.

К сожалению, отсутствует детальная статистика по динамике сегмента автокомпонентов. Понятно, что с переносом конечной сборки в Россию поначалу ввоз компонентов значительно вырос²⁶. Хотя поставщики компонентов и производители автомобилей тесно связаны друг с другом, но поставщики не торопились открывать собственные производства в России, пока не прояснится ситуация на рынке по соответствующим моделям. Под давлением соглашений о локализации автоконцерны требовали от зарубежных поставщиков автокомпонентов, чтобы они подтягивались в Россию. В рамках второй волны

²⁶ Авторы исследования ситуации в странах СНГ констатируют: «Commonwealth of Independent States ... is marked by a very impressive progression of the far-distance share. Situated in 2000 at an intermediate level of 57 %, it goes up to 94.5 % in 2012. This sharp increase reflects the fact that carmakers from the "historical core" set up assembly plants in this zone¹⁴, whose auto parts procurements are essentially provided by far-distant located mega-suppliers.» (Frigant, Zumpe 2014: 23)
Аналогичная оценка за 2008 год: «Объем рынка автокомпонентов для сборки автомобилей иностранных марок в России за 2008 год: 7,18 млрд. руб. (оценка). При этом лишь 10 % компонентов российского производства» (GTAI 2010: 20).

инвестиций такие крупнейшие поставщики как «Магна», «Сименс», «Бош» или «Шефлер» последовали за автоконцернами. В отдельных случаях они шли на создание совместных предприятий с российскими поставщиками, но часто действовали в одиночку. Рост того, что называется «localcontent», на уровне поставщиков компонентов также ведет к вытеснению: локализация и дает рост рынка, но только через экспансию иностранного капитала²⁷.

Как эти процессы отражаются на формировании национального предпринимательства в средне- и долгосрочной перспективе, можно проследить, анализируя динамику развития крупнейшего совместного предприятия - «АВТОВАЗа».

2.4 АВТОВАЗ - отражение проблем российского автопрома

• Трансформация посреди хаоса

Развитие компании «АВТОВАЗ»²⁸ после развала СССР отражает динамику всего российского автомобилестроения (Bloomberg, 1998; AvtovazHistoryo.J.). В 1993 г. предприятие было преобразовано в акционерное общество в ходе ваучерной приватизации, при этом трудовому коллективу достался 51% акций. В России компании не обязаны открывать имена акционеров, поэтому очень трудно отследить, как менялись собственники. Как и в случае других приватизированных компаний, можно исходить из того, что акциями владеют финансовые структуры и менеджеры предприятия. Есть основания предположить, что менеджмент «АВТОВАЗа» вскоре завладел контрольным пакетом.

Период трансформации был для автогиганта одним сплошным кризисом, он постоянно балансировал на грани банкротства. Сделки с поставщиками преимущественно осуществлялись по бартеру²⁹ без точного обчета стоимости товара. Дилерская сеть оказалась в руках мафии или собственных менеджеров, которые создавали сбытовые фирмы, передавали им автомобили без предоплаты и переводили деньги за машины лишь спустя несколько месяцев, когда инфляция съела значительную часть выручки.

Имея большую накопившуюся еще в советские времена задолженность предприятие постоянно искало новые кредиты и задерживало уплату налогов. Попытка в 1990-е гг. привлечь иностранных инвесторов провалилась. Правительство вновь и вновь давало «АВТОВАЗу» отсрочки по налогам, помогало субсидиями³⁰. В качестве залога по неуплаченным налогам «АВТОВАЗ» передал 50% + 1 акцию в управление «Российскому федеральному фонду имущества» (AvtovazAnnualReport 1999, С. 26).³¹

• Национализация и гарантии занятости

«АВТОВАЗ» начал реструктуризацию. Часть заводских социальных структур - например, медицинские учреждения и детские сады - были переданы в ведение местных органов власти, другие управляемые профсоюзами учреждения, такие как детские летние лагеря и санатории, остались на балансе предприятия. Была проведена перестройка системы управления, введена новая система бухучета по международным стандартам, издержки распределены по подразделениям. Дилерская сеть была подвергнута чистке и возвращена под контроль предприятия³², цепочки создания стоимости были

²⁷«Local firms are seemingly caught by the fact that to become a supplier to Volkswagen Group, Renault-Nissan or PSA Peugeot Citroen, a long and expensive process of certification needs to take place. The problem for many Russian vendors is that they lack a strong track record of delivering high quality components in large volumes to existing foreign customers. To gain even a handful of such contracts takes years and requires very deep pockets» (Brooks 2013).

²⁸ Проследить историю «АВТОВАЗа» по годовым отчетам компании очень трудно. Первый открытый годовой отчет датируется 1998 годом. Данные, приведенные в нем, минимальны, они скорее обозначают реформы, чем описывают их. О структуре собственников практически ничего не говорится, число работников дано без дифференциации, данные о производстве неоднозначны. С 2005 года публикуются только финансовые отчеты. Многие из описываемых здесь событий и оценок приводятся на основе сообщений СМИ.

²⁹Генеральный директор «АВТОВАЗа» Каданников: „In order to get components from our former suppliers, we have to give away 190,000 cars a year for barter" (Avtovaz History, бездаты). Лишь в 1999 году «АВТОВАЗ» прекратил бартерный обмен.

³⁰ Правительство предоставило заводу в 1999 г. 700 млн, а в 2002 г. 800 млн долл. США. Ср. Bloomberg(2009).

³¹ Остается неясным, был ли этот пакет акций возвращен компании и исполняло ли правительство надзорные функции.

³² Однажды на помощь призвали армию, чтобы очистить территорию завода от нелегальных трейдеров.

укорочены, некоторые отделы преобразованы в самостоятельные фирмы, был проведен аутсорсинг производства многих компонентов.

Реформы улучшили технологический процесс, но одновременно создали новые проблемы. Выведенные производства остались привязаны к концерну через сложные акционерные механизмы, а согласно долгосрочным договорами «АВТОВАЗ» обязался закупать их продукцию. Хотя перегруппировка снизила номинальную численность работников, но во всем концерне по-прежнему было занято около 150 тыс. человек. Поскольку завод зарабатывал мало твердой валюты, иностранные поставщики компонентов заменялись отечественными (Годовой отчет 2002), что сказывалось на качестве автомобилей. Сеть российских поставщиков оставалась небольшой, и зачастую по обе стороны транзакций стояли монополисты³³. Повышение производительности было незначительным, и автомобили завода продавались в первую очередь благодаря низким издержкам на заработную плату работников. Финансовое положение предприятия оставалось неустойчивым, почти во всех годовых отчетах отражены большие проблемы с ликвидностью³⁴.

Благодаря беспроцентным ссудам правительства и отсрочкам уплаты налогов завод кое-как держался на плаву, но об инвестициях в модернизацию производства и новых моделях нечего было и думать. Правительство не допускало массовых увольнений, но начало проводить частичную национализацию, переводя долги в акции. По его поручению в 2005 г. государственный концерн «РОСОБОРОНЭКСПОРТ» стал акционером «АВТОВАЗА». Вместе с российским инвестиционным банком «Тройка Диалог», который с 1990-х гг. владел 25% акций в интересах консорциума частных вкладчиков, государство снова стало хозяином предприятия. Ничто не указывает на то, что ренационализация автозавода проводилась по определенному плану - ни кадровой, ни организационной реструктуризации проведено не было. Поскольку возврата кредитов ожидать не приходилось, была перестроена лишь

³⁴ В моногороде Тольятти около 40 % всех трудоспособных граждан заняты на автозаводе, для всей Самарской области «АВТОВАЗ» и его поставщики являются наиважнейшими работодателями.

структура собственников - без изменений в менеджменте.

³³ Список поставщиков за 2001 год содержит 613 предприятий. 67 из них были довольно крупными фирмами, находившимися в большой зависимости от «АВТОВАЗа»: на «АВТОВАЗ» приходилось от 25 до 90 % их оборота. Ср. AvtoVaz Annual Report (2001: 73).

³⁴ Avtovaz Annual report 2002: 77: „Over the past five years AvtoVaz has experienced chronic difficulties with liquidity ... Avtovaz's working capital is not yet sufficient to maintain operations of Avtovaz let alone provide the necessary finance for the development of new models".

Поиск зарубежного инвестора привел в 2001-2002 гг. к частичному успеху. Американский автоконцерн «Дженерал Моторз» (GM) отказался от приобретения акций завода, но создал вместе с «АВТОВАЗОМ» отдельное совместное предприятие и начал на параллельном конвейере в Тольятти собирать новую модель «Шевроле-Лада»³⁵.

Таблица 4.

Занятость и производство автомобилей на заводе «АВТОВАЗ»

| Год | Занятость Весь концерн | Занятость АВТОВАЗ- Автомобили | Количество произведенных автомобилей |
|------|---------------------------|-------------------------------------|--|
| 2000 | 150 000 | 110 000 | 706 000 |
| 2001 | 151 343 | 124 091 | 774 000 |
| 2002 | 161 148 | 121 628 | 675 000 |
| 2003 | 161 228 | | 718 000 |
| 2004 | 159 953 | 116 808 | 722 000 |
| 2005 | 154 846 | | |
| 2006 | 150 092 | | |
| 2007 | 129 514 | | 681 610 |
| 2008 | 130 698 | | |
| 2009 | 103 852 | | |
| 2010 | 99 393 | | 550 000 |
| 2011 | 95 889 | | 613 000 |
| 2012 | | | 611 000 |
| 2013 | | 65 891 | 506 000 |
| 2014 | | 52 000 план | |
| 2020 | | 25 000 план | 1 500 000 ? |

Примечания: Данные по занятости в годовых отчетах разные - то по всему концерну, то по автозаводу. Данные по произведенным автомобилям включают в себя также экспорт и непроданные автомобили. Источники: Avtovaz Annual Reports 2000-2013. Сообщения СМИ (2014 и 2020 гг.).

• **«Рено» - последний шанс?**

Бум спроса на легковые автомобили начиная с 2006 г. повысил шансы на привлечение иностранного инвестора. В конкуренции с «GM» и «FIAT» тендер выиграл «Renault». Французский концерн, инвестировав в 2008 г. 1 млрд долл. США, получил 25% пакет акций «АВТОВАЗа». Правительство заменило «РОСОБОРОНЭКСПОРТ» на государственный холдинг «РОСТЕХНОЛОГИИ» (РОСТЕХ), таким образом, владельцами «АВТОВАЗа» стали трое крупных акционеров.

Несколько месяцев спустя на российский авторынок обрушился мировой экономический кризис 2008/2009 гг. Продажи автомобилей «Лада» сократились на 50% до уровня всего 350 тыс. единиц в год, более 150 тыс. пошли на свалку. Завод отреагировал на это сокращением производства и снижением зарплат. Автогиганту снова пришлось бороться за выживание. ВРП Самарской области сократился на 38% (Kolesnichenko, 2009).

Правительство, руководство «АВТОВАЗа», администрация Самарской области и «Рено» боролись за предоставление заводу пакета помощи. Правительство сначала очередным денежным вливанием предотвратило развал предприятия, в то же время потребовав от «Рено» финансовой поддержки или уменьшения его пакета акций. После горячих, зачастую публичных дискуссий, в ходе которых министерство экономики в определенный момент даже требовало прекращения господдержки «АВТОВАЗа», удалось выработать концепцию санации компании (RenaultPress, 2010):

³⁵ Автомобиль «Шевроле-Лада» производился сначала в количестве 50 тыс., а затем 100 тыс. единиц по российской лицензии.

- правительство РФ увеличило сумму кризисной помощи до 1,67 млрд евро;
- правительство Самарской области взяло на себя выплату зарплат для 14,6 тыс. работников, которые были переведены на два дочерних предприятия «АВТОВАЗа»;
- заводские социальные учреждения были переданы на баланс федеральных и муниципальных органов;
- компания «Рено» предоставила не финансовые средства, а технологии, оборудование и платформу для производства дешевой румынской марки «Дача» стоимостью 240 млн евро³⁶.

Спор завершился победой «Рено». Последовавшие за этим шаги позволяют оценить стратегию спасения «АВТОВАЗа» 2009 г. как смену парадигмы управления автогигантом:

- Было решено, что предприятие немедленно переходит на хозрасчет и должно обходиться без финансовой помощи правительства. В то же время политика занятости перешла в исключительную компетенцию менеджмента. Уже в 2009 г. «АВТОВАЗ» сократил 30 тыс. рабочих мест - прежде всего в управленческом аппарате; дальнейшее сокращение персонала происходило более мелкими порциями.
- Фирма «Рено» взяла на себя техническое руководство и продвигала модернизацию, предоставив техническую документацию для производства автомобилей на платформе «Дача». Планируется увеличить объем производства на 350 тыс. до более чем одного миллиона легковых автомобилей в год, из которых 70% придется на «АВТОВАЗ», а 30% - на компанию «Рено-Ниссан», которая может производить собственные модели.
- Приобретя 25% акций, компания «Рено» уже пыталась внедрить в руководство «АВТОВАЗом» французских менеджеров. Очевидно, натолкнувшись на сопротивление российского менеджмента, они уехали восвояси. Теперь же «Рено» решил вовлечь в проект «Ниссан» и вместе с ним завладеть большинством акций. Тем самым российский менеджмент должен быть подчинен франко-японскому контролю.
- Правительство поддержало концепцию санации, простимулировав продажи в 2010 г. премией за сдачу старого автомобиля, которая действовала только при приобретении машин российского производства³⁷.

Реструктуризация отношений собственности состоялась в 2012 г. Созданной компании «AllianceRostecAuto» (APA) было передано 74,51% акционерного капитала. «Рено», инвестировав еще 742 млн долл. США, довело свою долю в «АРА» до 50%; «Ниссан» вложила 376 млн долл. и получила за это пакет акций в размере 17,13%. У «Ростеха» осталось 32,87% (AvtovazAnnualReport 2013, С. 9). «Тройка Диалог» продала свою долю. Оставшиеся вне «АРА» 25,5% акций находятся в руках мелких инвесторов. После реструктуризации концерн «Рено-Ниссан» получил контрольный пакет, восемь из 15 мест в наблюдательном совете и контроль над менеджментом. Хотя российское государство оставило за собой право вето, оно практически устранилось от управления. Бизнес-политика «АВТОВАЗа» теперь определяется за рубежом, он стал региональным подразделением международного концерна. Интеграция отразилась также на политике закупок и координации сотрудничества с поставщиками. «АВТОВАЗ» включен в систему закупок RNPO (Renault-Nissan Purchasing Organisation). До 2016 г. 80% всех закупок должны осуществляться через RNPO.

Направление дальнейшего развития «АВТОВАЗа» проявилось уже в 2014 г., когда российский авторынок снова сильно просел. Персонал был сокращен на 14 тыс. человек. В одном из интервью Бо Андерссон, с 1 января 2014 года первый за всю 48-летнюю историю завода иностранный генеральный директор, обозначил курс компании на ближайшие годы:

«Productivity was 20 cars per employee per year in 2013. We should double it to 40 by year-end and 60 is our next target» (Интервью Бо Андерссона в журнале «AutomotiveNewsEurope», октябрь 7, 2014).

«АВТОВАЗ» - это не единственный проект концерна «Рено-Ниссан» в России. С конца 1990-х гг. «Рено» является партнером в СП «Автофрамос», которое занимается отверточной сборкой разных моделей. «Ниссан» с 2009 г. работает в Санкт-Петербурге, где собирает собственные модели. С помощью всех производственных площадок концерн «Рено-Ниссан» намерен занять 40% российского авторынка.

³⁶ Сумма долгов автозавода на конец 2010 г. все еще составляла 1,7 млрд евро.

³⁷ Россия тогда еще не была членом ВТО и не нарушила никаких правил торговли.

Стратегия экспансии должна вывести «Рено-Ниссан» с четвертого на третье место среди крупнейших в мире автомобильных концернов.

Производства в России становятся важной стратегической составляющей мирового маркетинга концерна. Таким образом «Рено-Ниссан» обгоняет других иностранных производителей, которые пока планируют производить в России 150-350 тыс. автомобилей в год и для которых российский рынок остается второстепенным. Напротив, «Рено-Ниссан» связал планы своей мировой экспансии с «АВТОВАЗОМ» и теперь вынужден выводить производительность труда на российском автогиганте на мировой уровень.

2.5 Взгляд в будущее

- **Развитие рынка**

До марта 2013 г. прогнозы развития российского автомобильного рынка были оптимистичны. Ведь рынок не был насыщен³⁸, российский автопарк характеризовался большим средним возрастом, ожидался общий рост экономики, который должен был обеспечить необходимую покупательную способность населения. Предполагалось, что Россия обгонит германский рынок и займет первое место в Европе по объему. Годовой спрос, согласно оценкам, мог достичь 5 миллионов легковых автомобилей. «BostonConsultingGroup» (BCG) считала, что Россия выдвигается на 5-е место в глобальном рейтинге (см. граф. 6).

График 6.

Россия на пути к 5-му месту в мире по объему авторынка в 2020 г.

Источник: Boston Consulting Group (2013, P. 5).

Однако на смену оптимизму пришел пессимизм. В мае 2014 г. «RolandBergerConsulting» скорректировала свои сценарии (см. граф. 7). Теперь эксперты опасаются застоя на рынке либо предсказывают небольшой рост. В разгар кризиса продаж и на фоне преобладающего пессимизма очень трудно давать позитивные прогнозы развития рынка.

³⁸ Степень автомобилизации составляла в 2013 г. 220 машин на 1 тыс. домохозяйств, в то время как в странах с высокой плотностью населения этот показатель - около 400 автомобилей.

Диаграмма 7: Сценарии развития автомобильного рынка в 2014-2020 гг. (в млн. единиц)

Источник: Roland Berger 2014

Объем продаж в 2014 г. упал на 20%. Если внутренний рынок остановится на нынешнем уровне, тем не менее возможны три стратегии роста:

- доля импорта, которая все еще составляет около 30%, сократится еще больше;
- снижение продажной цены привлечет новых покупателей;
- продажи можно стимулировать за счет расширения экспорта.

• Членство в ВТО - особый режим для автопрома

В 2012 г. Россия после 18-летнего переговорного марафона стала членом Всемирной торговой организации (ВТО). Целесообразность членства страны с нефтяной экономикой в такой организации, как ВТО, которая не занимается торговлей ресурсами, сомнительна, и значительная часть российских предпринимательских кругов на каждом этапе переговоров высказывалась против вступления в ВТО. Поскольку Россия экспортирует прежде всего энергоносители и оружие, в центре дебатов находился не доступ на зарубежные рынки, а таможенные барьеры и применение других инструментов протекционизма для защиты внутреннего рынка. Политика импортозамещения и максимальный уровень все еще существующих ввозных таможенных пошлин на готовые легковые автомобили лишь после длительных переговоров были внесены в специальный протокол, который разрешает применять особые правила в течение шести лет (2012-2018 гг., см. табл. 5).

Срок особых правил истекает в 2018 г., после этого таможенная пошлина на импорт не должна

Таблица 5.

Ввозные таможенные пошлины на автомобили (2011-2018 гг.)

| Ввозные пошлины | 2011 | 2012 Вступление в ВТО | 2015 | 2018 |
|---------------------------------------|------|--------------------------|-------|------|
| Легковые автомобили | 30% | 25% | 22,5% | 15% |
| Коммерческие автомобили (5-20 т.) | 25% | 15% | 15% | 15% |
| Коммерческие автомобили (от 20 т.) | 25% | 10% | 5% | 5% |

будет превышать 15%. Отпадут также требования по локализации производства

(«localcontent»), предусмотренные Постановлением правительства РФ № 166. В секторе коммерческих автомобилей снижение пошлин будет еще более резким.

Еще один важный момент: при снятии требований по локализации производитель автомобилей будет сам решать, сохранять ли ему достигнутые в этом плане рубежи или нет. Вместо компонентов, которые он до сих пор должен был покупать на местном рынке, он может снова перейти на поставки из-за рубежа.

- **Заработная плата и производительность**

Если отвлечься от вопросов качества изделий и затрат, связанных с привлечением капитала, то определяющими конкурентоспособность экономики факторами являются расходы на оплату труда и курсы валют. Мы не располагаем расчетами по динамике расходов на зарплату на единицу продукции в российском автомобильном секторе, но такие данные имеются по обрабатывающей промышленности в целом. Если верить расчетам Boston Consulting Group, расходы на оплату труда (в расчете на единицу продукции) в России выросли значительно больше, чем в других странах (см. граф. 8). Пусть это пока мало что говорит о нынешнем уровне издержек российского производства, но все же позволяет сделать вывод о том, что страна стала менее конкурентоспособна.

График 8.

Расходы на заработную плату в расчете на единицу продукции в России и некоторых других странах

Источник: Boston Consulting Group (2013, P. 8).

(2000-2013/2020 гг.)

Правда, данные по промышленности в целом не совсем верно отражают ситуацию в автопроме. Поскольку здесь уже господствуют иностранные производители, можно исходить из роста производительности, превышающего средний уровень.

Простое сравнение уровня зарплат дает аналогичную картину. Если пересчитать российские зарплаты в евро и сравнить их с зарплатами в соседних регионах, получится кривая, приведенная в Графике 9. Начав с чрезвычайно низкого уровня (в 2000 г. 87 долл. США в месяц), оплата труда в России сильно выросла, вскоре превысив уровень других постсоциалистических

стран (Казахстана, Белоруссии, Украины) и почти достигла уровня новых государств-членов ЕС. После такого роста зарплат производительность в российском автомобилестроении тоже должна выйти на уровень

соседних стран, иначе с падением таможенных барьеров поток автомобилей из Восточной Европы может захлестнуть российский рынок.

Падение курса рубля в конце 2014 г. пока приостановило сближение. Реальная заработная плата в России (в рублях) сократилась в 2014 г. примерно на 5%. В пересчете на доллары США снижение составило более 20%. В результате девальвации рубля кривые уровня зарплат в России и Восточной Европе снова разошлись, а российские автомобилестроители снова получили конкурентное преимущество.

График 9.

Динамика средней заработной платы в России и некоторых других странах (2000-2014 гг., долл. США в месяц)

³⁹ В период с 2000 по 2013 гг. в России отмечался, наверное, самый быстрый в мире рост реальной заработной платы.

1200
1000
800
600
400
200
0

1

17

Russland

Post

soz.

Tran

sfor

mati

onsl

ande

rOst

euro

pa

(neu

e)

EU-

Mitg

liede

r

Примечание: Данные за 2014 г. - в расчете на середину декабря. Источники: UNECE; собственные расчеты.

- **Обменный курс рубля**

Реальная девальвация национальной валюты влияет на уровень издержек так же, как снижение зарплат или повышение производительности труда, она создает преимущества для местного производства. Как девальвация рубля отразится на конкуренции на российском рынке автомобилей, зависит от нескольких факторов:

- Экономический кризис ведет к общему снижению местного спроса, продажи сокращаются у многих производителей до уровня, при котором теряется эффект масштаба. Соответственно увеличиваются средние издержки на единицу продукции, перспективы получения прибыли ухудшаются.
- Реальная девальвация валюты ведет к росту затрат на приобретение импортных автокомпонентов, причем они растут быстрее, чем местные издержки, прежде всего зарплаты работников. Таким образом, в выигрыше оказываются те производители, которые имеют большую степень локализации.
- Девальвация рубля дает российским автомобилям экспортное преимущество. Если реальная девальвация на некоторое время задержится на уровне конца 2014 г., то проседание российского рынка может быть компенсировано за счет экспорта - возможно, даже с лихвой³⁹.

Многое указывает на то, что альянс «Рено-Ниссан-АВТОВАЗ» может выйти победителем из этой конкурентной борьбы⁴⁰. Совместное предприятие вложило средства в новые платформы, сосредоточилось на повышении производительности труда и обладает наивысшей степенью локализации

³⁹ По сообщениям СМИ российские автомобили в декабре 2014 г. продавались в областях, граничащих с Казахстаном, нарасхват. Казахский тенге тогда еще не обвалился вслед за рублем, и цены на российские автомобили в тенге были на 30-40% ниже. Если рубль снова не вырастет, тенге вскоре, наверное, тоже будет девальвирован, чтобы скомпенсировать российское преимущество по экспорту.

⁴⁰ Не в пользу «АВТОВАЗа» свидетельствуют, правда, плохие результаты опросов по качеству продукции и престижу марки.

производства. В то время как доля стоимости, создаваемой в России, у других иностранных автоконцернов пока составляет 30-40%, у «Рено-Ниссан-АВТОВАЗа» она превысила 70 %. Хотя в результате проседания местного рынка и эта компания, конечно, тоже сократит объем продаж, но рост издержек в результате девальвации рубля будет сравнительнонебольшим. Благодаря умеренному росту издержек и эффекту девальвации компания получит экспортные преимущества и, очевидно, использует их во время кризиса продаж в России.

Автоконцерны стоят сейчас перед выбором, от которого зависит их будущее в России: Осуществлять ли инвестиции, чтобы повысить степень локализации? Пережить ли кризис в надежде на то, что он будет недолгим? Или отказываться от производства в России и вернуться к модели обслуживания российского рынка извне? Если валютная политика будет снова ориентироваться на сильный рубль, то снижение таможенных тарифов и исчезновение импортных барьеров после 2018 г. могут привести к уходу иностранных инвесторов из России⁴¹. Если же российская валюта останется слабой, местное производство будет выгодным и при отсутствии импортных барьеров: откроются новые возможности для экспорта, и произведенные в России автомобили станут конкурентоспособными в Восточной Европе и других регионах мира.

Выводы

В последние годы Россию было принято называть страной с переходной экономикой и причислять ее к характеризующейся динамичным экономическим ростом группе стран БРИКС. С точки зрения структурного анализа это ошибочно. Россия подобно Бразилии и ЮАР страдает от деиндустриализации (NAUDE и др., 2013). Страна упустила возможности создать конкурентоспособную промышленность, а нефтяной бум закрепил структурные перекосы. Приток рентабельных доходов в энергетическом секторе повысил ВВП, но промышленность так на ноги и не встала. Государство поддерживало нерентабельные производства, в то время как конкурентная рыночная экономика, в которой успешный сбыт продукции гарантируют лишь инвестиции в

⁴³

модернизацию, не развивалась или развивалась лишь в отдельных нишах. Падение цен на энергоносители ввергло экономическую модель России в кризис,

⁴¹ Такое предположение лежит в основе анализа рынка, проведенного в 2014 г. компанией «Роланд Бергер», которая считает возможным рост доли импорта до 50%.

но изменение ценовых соотношений дает шанс для изменения траектории развития.

Последнее уже частично произошло в российском автомобилестроении. На примере «АВТОВАЗа», гордости СССР, можно проследить все неудачи периода трансформации. Приватизация и либерализация привели к деградации, только с помощью ренационализации удалось предотвратить коллапс. Постановления о локализации производства в автомобильном секторе (2006-2011 гг.) осложнили положение автогиганта Тольятти. Избранная правительством стратегия не ограничивала импорт, а создавала стимулы для иностранных инвесторов, которые побудили все крупные мировые автоконцерны к строительству производственных мощностей в России. Ценой этой политики стало вытеснение отечественного автопрома. «АВТОВАЗ» избежал банкротства, создав совместное предприятие с концерном «Рено-Ниссан». Другие российские производители не смогли выйти за рамки лицензионной сборки иномарок и в технологическом плане никакой роли не играли.

Избрав такую стратегию, Россия вступила на в корне отличный от китайской модели путь. Китай объявил автомобилестроение стратегическим сектором для развития национальных компаний и заставил иностранных инвесторов создавать совместные предприятия, поставив им условие: они должны передавать технологии китайским производителям. Российская же модель реформирования автопрома привела к вытеснению национальных производителей. Российское государство не взяло на себя роль «агента по структурному развитию», действующего в интересах отечественного бизнеса, а ориентировалось на такие макроэкономические задачи, как снижение объема субсидий и сохранение рабочих мест. Независимого национального

⁴³ Данный анализ не включает в себя рассмотрение экспортного сектора. Что касается добычи энергоносителей и производства металлов, то российские компании интегрированы в мировой рынок и конкурируют с другими транснациональными компаниями.

автомобилестроения в России больше нет.

Каковы же шансы России привлечь дополнительные инвестиции иностранных автоконцернов? Внутренний рынок России не столь велик, как рынок Китая или Индии, поэтому возможности по привлечению иностранных инвесторов и управлению ими ограничены. В технологическом и экономическом плане Россия

представляет собой довольно изолированное пространство и интересна для большинства автоконцернов только как локальный рынок сбыта. Заводы в России рассчитаны на производство 100-150 тыс. автомобилей в год, то есть российский рынок недостаточно емок, чтобы обеспечить дорогостоящую разработку новых платформ и моделей. Он подходит для производственных технологий второго поколения, на нем не наблюдается сильного модернизационного давления - ни с политического уровня (например, в виде строгих экологических норм), ни в плане конкуренции, ни со стороны потребителей. К тому же дешевизна энергии не стимулирует поиск новшеств для экономии топлива. Наблюдаемые на глобальном рынке технические изменения, как электрификация привода или разработка сетевых автомобильных коммуникаций, внедряются в других регионах и попадают в Россию только через импорт.

Что касается стратегий маркетинга, то российский рынок также находился до последнего времени в изоляции, если не считать обслуживаемого за счет импорта премиум-сегмента. Однако в результате снижения таможенных барьеров и отмены требований по локализации российский рынок сильнее откроется, и автоконцернам придется принимать решение - либо демонтировать производство в России, либо углублять локализацию. При отмене таможенных барьеров может быть более выгодным удовлетворять местный спрос за счет зарубежного производства. Если правительство решит поддерживать индустриализацию страны с помощью низкого курса рубля, производство в России сохранит свои преимущества. Это мотивировало бы иностранные автомобильные концерны расширить или, по крайней мере, сохранить свое присутствие в России. Если же вновь будет взят курс на значительное укрепление рубля - например, если цены на нефть снова пойдут вверх, - то после 2018 г. не исключен новый исход иностранных производителей из России.

Только компания «Рено-Ниссан-АВТОВАЗ» может освободиться от этой валютно-политической зависимости. Франко-японский концерн вложил в свой российский проект в 4-5 раз больше средств, чем другие автопроизводители. Он видит в «АВТОВАЗе» важную геостратегическую опору, которая позволит ему подняться выше в глобальном рейтинге автопроизводителей. Стремясь выйти на уровень производства более чем в миллион автомобилей в год и имея степень локализации 70%, он гораздо глубже интегрирован в российскую экономику. Если правительство дополнительно поддержит российский автопром низким курсом рубля, можно ожидать, что завод из Тольятти будет экспортировать значительно больше автомобилей, чем нынешние 100 тыс. в год. К тому же у «Рено» есть положительный опыт преобразования постсоциалистического предприятия в успешно функционирующее в рыночных условиях экспортное - «Дача». Желаемый уровень экспорта по мнению российского государства, которое было озвучено

представителям «РОСТЕХ» на собрании акционеров компании, составляет 50% произведенных автомобилей. Тогда в российском автопроме, как и в советские времена, будет господствовать один крупный завод. Но это будет уже не независимое национальное предприятие с монопольным положением в стране, а региональное подразделение глобального концерна, центральное управление которого находится за рубежом.

Рост производителей автомобилей будет и дальше зависеть от реструктуризации поставщиков. Чтобы решить проблему низкого качества производимых в стране компонентов, поставщикам необходимо или модернизировать производство или привлекать иностранные компании на внутренний рынок. Благодаря высокой доле локализации и в этом аспекте развития российского автомобилестроения «Рено-Ниссан-АВТОВАЗ» играют значительную роль. Включение поставщиков в структуру концерна может стать российским ответом на низкое качество продукции произведенных в стране комплектующих.

Можно ли, исходя из относительно успешной практики импортозамещения в автомобильном секторе, судить о перспективах реиндустриализации в других отраслях? В области оборонного производства, на которое приходится, вероятно, более половины всей обрабатывающей промышленности России, об импортозамещении речи не идет - здесь Россиясамодостаточна⁴². Политические дебаты касаются скорее приобретения новых систем оружия, а не их копирования. Модернизация российской оборонной промышленности за счет интеграции иностранных концернов маловероятна уже из соображений безопасности.

В гражданском секторе импортозамещение в принципе возможно, но здесь возникают различные проблемы. Экономический кризис в сочетании с санкциями дает основания для импортозамещения, но это все же не самый удачный период для его реализации. Ведь создание собственных предприятий совпало бы с фазой падения спроса и роста затрат на привлечение капитала. Кроме того, импортозамещение целесообразно начинать одновременно в разных отраслях и на разных участках цепочки создания стоимости, а не выхватывать отдельные продукты и этапы производства, поскольку в последнем случае будет трудно оправдать затраты на переобучение персонала. Однако при одновременной локализации разных этапов производства в рамках длинной производственной цепочки возникают значительные координационные сложности. Кроме того, в течение всего этого периода потребуются

⁴² Исключение составляют поставки товаров оборонной промышленности из Украины, которые в скором времени должны будут производиться в России.

массированные субсидии⁴³. Иностранные инвесторы, если их удастся привлечь, снова усилили бы зависимость от импорта оборудования, а отечественных производителей постигла бы та же судьба, что и российский автопром.

Особая проблема возникает там, где государство не только создает рамочные условия, но и выступает в качестве потребителя-монополиста. В этом случае импортозамещение может привести к возникновению двойной монополии. Ведь иностранным инвесторам нужны долгосрочные государственные гарантии по закупкам продукции для расчета рисков, но таких обязательств государство не должно давать, поскольку его обязанность - предупреждать возникновение монополий. А там, где оно это, тем не менее, их дает, возникает известная проблема: после начальной стадии инвестиции дальнейшей модернизации производства не происходит. Решение и здесь очевидно: прежде чем начинать импортозамещение, рынок должен стать конкурентным - тогда конкуренция не допустит того, чтобы государство заботилось о благополучии отдельных избранных предприятий.

Наконец: если взят курс на импортозамещение через прямые иностранные инвестиции, то необходимы четкие условия для их осуществления. Права инвесторов должны быть надежно защищены, должна быть обеспечена политическая безопасность, исключающая экспроприации или вмешательства со стороны государства, ограничивающие свободу рынка. В период экономического кризиса, который к тому же сочетается с кризисом политическим, такие условия отсутствуют.

Возможностями для индустриализации Россия обладает в тех областях, где у нее есть сравнительные преимущества и где можно рассчитывать на наращивание экспорта: глубокая переработка минерального и аграрного сырья. При либеральном инвестиционном режиме и реализации государственных инфраструктурно-транспортных программ такие сектора как переработка продуктов питания и нефтехимия могли бы стать важнейшим направлением стратегии реиндустриализации. Россия обладает крупнейшими в мире резервами сельскохозяйственных угодий (Belaya, VersaundMykhaylenko, Maryna, 2014), а также огромными водными ресурсами (Korytny, 2014). Субсидиями в энергетическом секторе государство могло бы привлечь в страну восточноазиатские промышленные мощности для глубокой переработки сырья.

⁴³ В станкостроении доля рынка отечественных производителей упала до 9% (2012 г.). Несмотря на протекционистские интервенции, перемены не наступают, поскольку отсутствует сеть поставщиков компонентов, производители не обладают достаточной финансовой мощью либо потребители не довольны качеством предлагаемого оборудования (GTAI, 2014с).

Диверсификация экспорта сулит намного больше выгод, чем импортозамещение, но и здесь необходимая предпосылка - сравнительно низкий курс рубля.

Литература

Avtovaz Annual Reports, 1998-2013.

AVTOVAZ History (бездаты) AVTOVAZ Joint Stock Company History (www.fundinguniverse.com/company-histories/Avtovaz-joint-stock-company-history) - посещение 7 декабря 2014 г.

Belaya, Versa, Mykhaylenko Maryna (2014) Der Getreidemarkt in Russland [Рынокзерна в России]. In: Russland-Analysen, Nr. 272, 28 февраля.

Black B., Krackman R., Tarassova A. (2000) Russian Privatization and Corporate Governance: What went wrong? Stanford Law Review, July, Issue 52.

Bloom N., Schweiger H., Van Reenen J. (2011) The Land that Lean Manufacturing Forgot? Management Practices in Transition Countries. NBER Working Paper Series No. 17231, July.

Bloomberg (1998) Avtovaz: Anatomy Of A Russian Corporate Wreck (Int'l Edition). Bloomberg Businessweek. Businessweek Archives August 16, 1998 (<http://www.businessweek.com/stories/1998-08-16/Avtovaz-anatomy-of-a-russian-corporate-wreck-intl-edition> - посещение 7 декабря 2014 г.).

Bloomberg (2009) Kolesnichenko Alexandr: Russia tries to save Avtovaz, again. Bloomberg Businessweek, May 28.

Blum, U., Buscher, H., Gabrisch, H., Gunther, J., Heimpold, G., Lang, C., Ludwig, U. Rosenfeld, M., Schneider, L. (2010) Ostdeutschlands Transformation seit 1990 im Spiegel wirtschaftlicher und sozialer Indikatoren. 2. akt. u. verbess. Aufl. [Трансформация Восточной Германии после 1990 года в зеркале экономических и социальных индикаторов, 2-е дополненное и исправленное изд-е], Halle (Saale). <http://www.iwh-halle.de/d/publik/sh/dkompndium.pdf>.

Boston Consulting Group (2013) Transforming Russia's Auto Industry. From Recovery to Competitiveness. July.

Brooks Glenn (2013) Localising production in Russia. In: Automotive Manufacturing Solutions (AMS) - 01 July.

Chang Ha-Joon (2003) Kicking Away the Ladder: The "Real" History of Free Trade. Foreign Policy in Focus: Special Report.

EBRD, Transition indicators 1998-2012 (<http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/macro.shtml#ti>).

EBRD (2012) Diversifying Russia. Harnessing Regional Diversity. <http://www.ebrd.com/news/publications/special-reports/diversifying-russia.html> - (Besucht 7.Dez. 2014).

EBRD (2013) Transition Report 2013 (online: [ww.tr.ebrd.com](http://www.tr.ebrd.com)).

Ernst& Young (2013) An Overview of the Russian and CIS Automotive Industry, March.

Ford Russland - GAZ Gorkovsky Avtomobilny Zavod (www.fomcc.de/gaz.htm) - посещение 14 декабря 2014 г.

Korytny Leonid (2014) Sibiriens Wasser fur die Welt: Export als Entwicklungschance, Friedrich-Ebert-Stiftung: Perspektive, Okt. [Вода Сибири для всего мира: экспорт как шанс развития, Фонд им. Фридриха Эберта: Перспектива, октябрь].

Krkoska L., Spencer A. (2008) Automotive Industry in Russia: Impact of foreign investments in car assembly plants on suppliers' entry. EBRD: February.

Guriev S., Rachinsky A. (2005) The Role of Oligarchs in Russian Capitalism. In: Journal of Economic Perspectives-Volume 19, Number 1—Winter 2005.

Frigant V., Zumpfe M. (2014) Are automotive global production networks becoming more global? Comparison of regional and global integration processes based on auto parts trade data. MPRA Paper No. 55727, May (Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/55727>) - посещение 14 декабря 2014 г.

Gatejel Ludminita (2012) Die Hassliebe zum sozialistischen Automobil. Zur Alltagsbewältigung in Planwirtschaften. In: Tilly S., Triebel F. (Hrsg.): Automobilindustrie 1945-2000: Eine Schlüsselindustrie zwischen Boom und Krise [Гатейель, Людминита (2012), Любовь и ненависть к социалистическому автомобилю. Бытовые проблемы плановой экономики // С. Тилли, Ф. Трибель (ред.), Автомобильная промышленность 1945-2000: Ключевая отрасль между бумом и кризисом], München.

GTAI (2010) Rahmenbedingungen für Kfz-Zulieferer in Russland. ACOD Kongress 2010, 18. Feb. [Рамочные условия для поставщиков автокомпонентов в России. Конгресс ACOD 2010, 18 февраля] (online: [kooperation-international.de/fileadmin/public/cluster/samara/Rahmenbedingungen_fuer_Kfz-Zulieferer_in_Russland.pdf](http://international.de/fileadmin/public/cluster/samara/Rahmenbedingungen_fuer_Kfz-Zulieferer_in_Russland.pdf)).

GTAI (2014a) Russland muss Werkzeugmaschinenbau sanieren. 07. April [Россия должна провести санацию станкостроения, 7 апреля].

GTAI (2014b) Russland will Elektronikindustrie ausbauen. 23. April [Россия хочет развивать электронную промышленность, 23 апреля].

GTAI (2014c) Russlands Industrie krankt am Werkzeugmaschinenbau. 06. November [Станкостроение - слабое место российской промышленности, 6 ноября].

Heigl Herbert (2012) Eigentümerstruktur und Performance im Russian Trade System Index. Universität Wien: Diplomarbeit [Хайгль, Херберт (2012), Структура собственности и перформанс в Russian Trade System Index. Венский университет: дипломная работа].

Holtbrugge Dirk (2006) Die russische Automobilindustrie - Struktur und Perspektiven für in- und ausländische Unternehmungen. In: Osteuropa-Wirtschaft, 51 Jhg., Nr. 2 [Хольтбрюгге, Дирк (2006), Российская автомобильная промышленность - структура и перспективы для отечественных и зарубежных компаний // Экономика Восточной Европы, 51-й год выпуска, № 2].

- Hufbauer G., Schott J., Cimino C., Vieiro M., Wada E. (2013) Local Content Requirements: Report on a Global Problem. Peterson Institute for International Economics. Draft: 28 June.
- Jurgens U., Krzywdzinski M. (2013) Breaking off from local bounds: human resource management practices of national players in the BRIC countries. In: Int. Journal Automotive Technology and Mgmt, Vol.13, No.2).
- Kuznetsov B., Dolgopyatova T. , Gimpelson V. , Golikova V., Gonchar K., Yakovlev A., Yasin Y. (2010) Russian Manufacturing Revisited: Industrial Enterprises at the Start of the Crisis. Centre for Comparative Economics : Economics Working Paper No.111, London, Oct.
- Liuhto K., Valtra P. (2009) Who governs the Russian economy? A cross-section of Russia's largest corporations. Pan-European Institute: Electronic Publications, December (<http://www.tse.fi/pei>).
- Renault Press (2010) Renault, Russian Technologies and Troika Dialog agree on Avtovaz Restructuring Measures. March.
- Roland Berger (2014) Press Release. Russian Automotive Market Study 2014. Munich, May. (<http://www.rolandberger.co.jp/news/2014-05-27-PressReleaseen.html> - посещение 8 декабря 2014 г.).
- Rutland Peter (2011) The Business Sector in Post-Soviet Russia. In: Graeme Gill (ed.), Handbook of Russian Politics and Society. Routledge.
- Shen C., Jin J., Zou H. (2012) Fiscal Decentralization in China: History, Impact, Challenges and Next Steps. In: Annals of Economics and Finance 13-1.
- Simachev Y., Kuzyk M., Kuznetsov B., Pogrebniak E., (2014) Industrial Policy in Russia in 2000-2013: institutional features and key lessons. In: GAIDAR Institute for Economic Policy, Russian economy in 2013, Trends and Outlooks, Moscow (Issue 35).
- Sturgeon T., Van Biesebroeck J. (2011) Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries? In: Int. J. Technological Learning, Innovation and Development, Vol. 4, Nos. 1/2/3.
- UNCTAD (2013) World Investment Report (unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).
- Vernikov Andrei (2012) The Impact of State-controlled Banks on the Russian Banking Sector. In: Eurasian Geography and Economics, Issue 53, No.2 (www.tandfonline.com).
- Naude W., Szirmai A., Lavopa A. (2013) Industrialization Lessons from BRICS: A Comparative Analysis. IZA Discussion Paper, No. 7543 August.
- Windolf Paul (1996) Die Transformation der ostdeutschen Betriebe. In: BerlinerJournalfurSoziologie, Heft 4, S.467-488 [Виндольф, Пауль (1996), Трансформация восточногерманских предприятий // Берлинский журнал социологии, № 4, с. 467-488].
- Реиндустриализация и современная промышленная политика/ Научные доклады Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте (под общ. ред. С.Д. Бодрунова)/ Серия «Модернизация промышленности»/ СПб.: ИНИР, 2015. – 46 с.

Редактор: Золотарев А.А.

Допечатная подготовка:

Чеканова Е.Е., Федоров А.В.

Подписано в печать: 14.04.2015.

Тираж 500 экз. 46 с.

Заказ № 2600438

Отпечатано в печатном цехе ЗАО «Монетная»,
197101, Санкт-Петербург, ул. Большая Монетная, 16.