

Ч24 52

К24 | 24

КАРТОШКА
В ВОЕННОМ
МУНДИРЕ

| 38

БИОЭТИКА И
КОНСТРУИРОВАНИЕ
ЖИЗНИ

| 58

СПИРАЛЬ,
ИЗМЕНИВШАЯ
МИР

| 69

ОБРАЗОВАНИЕ
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ

НАУКА И ИННОВАЦИИ

научно-практический журнал



№ 5(87)_2010

НАУКА. ВОЙНА. ПОБЕДА

НАШЕ ДЕЛО ПРАВДА
ПОБЕДИЛ!





Валерий Байнев

эксперт консультативного совета Информационно-аналитического центра при Администрации Президента Республики Беларусь, доктор экономических наук, профессор

Интеграция вместо конкуренции

Многие помнят, как в самом разгаре рыночных реформ идеологи активно критиковали низкую инновационную восприимчивость, негибкость планово-централизованной экономики бывшего СССР и призывали к скорейшему освобождению частной инициативы от «административного диктата». Подобные заявления традиционно апеллируют к распространенным, но достаточно поверхностным представлениям о том, что именно частник, свободный от государственной опеки и находящийся в условиях жесткой конкуренции, вынужден интенсивно внедрять все новое и прогрессивное. Таким образом, в качестве главной цели перехода к опирающейся на рыночное саморегулирование системе хозяйствования подразумевается рост глобальной конкурентоспособности национальной экономики, достигаемый масштабным увеличением инновационной восприимчивости отдельных ее субъектов.

К сожалению, статистика свидетельствует, что по мере осуществления реформ и передачи госсобственности «эффективным собственникам» многие страны бывшего СССР ослабили научно-технический, инновационный и промышленный потенциалы. В период с 1990 по 2007 г. зафиксировано:

- снижение числа инновационно активных предприятий в 3—5 раз: если в СССР их доля достигала 40%, то

в Беларуси, лидирующей в СНГ по данному показателю, она в 2007 г. не превышала 17,8%. Для сравнения: в США, ЕС и Японии этот коэффициент колеблется в интервале 50—60%;

- падение научноемкости ВВП в 2—7 раз: в России — с 3 до 1,3%, в Беларуси — с 2,3 до 0,7%, на Украине — с 2,3 до 0,9%, в Казахстане — с 0,7 до 0,2% [1]. Технологически развитые страны, наоборот, целенаправленно приближаются к рубежу в 3%, а не-

которые (Япония, США, Финляндия и др.) уже превысили его;

- сокращение числа исследователей в 2—3 раза: за 1991—2007 гг. в России — с 1079 до 457 тыс. чел., Беларуси — с 59 до 21 тыс., Казахстане — с 27 до 12 тыс., на Украине — с 295 до 96 тыс. [1];
- вытеснение постсоветских стран с рынка высокотехнологичной продукции: в промышленном экспорте России и Беларуси ее доля продолжает быстро снижаться. Если в 2000 г. она, по данным Всемирного банка, в России составляла 17%, Беларуси — 4%, то в 2007 г. уже не превышала 7 и 3% соответственно. Для сравнения: Китай за тот же период увеличил этот показатель с 19 до 30%, а в среднем по миру он составил 18% [2]. Как результат, общий вклад государств бывшего СССР на мировом рынке высокотехнологичной продукции упал более чем в 25 раз, а сырьевая составляющая в экспорте, наоборот, возросла в 2—4 раза.

Показательные результаты рыночного «оздоровления» экономики самой мощной страны региона — России, где

осталось менее 3% госпредприятий и которая, несомненно, является наиболее преуспевшей на пути частнокапиталистических реформ. В наши дни даже самые последовательные идеологи рыночных преобразований вынуждены констатировать факт разгрома научно-технической и промышленной сферы в странах бывшего СССР. Так, Евгений Ясин прямо указывает, что «ситуация в российской науке быстро ухудшается. Затраты на нее в расчете на одного занятого в этой сфере составляют примерно 19 тыс. долл. в год (по ППС) против 100 тыс. долл. в Китае, 131 тыс. долл. в Германии, 147 тыс. долл. в Корее. В рейтинге стран по числу статей в ведущих научных журналах мира Россия находится на 11-м месте, а по цитируемости еще ниже — на 19-м».

Доля затрат на технологические инновации в стоимости промышленной продукции составляет в России 1,16%, тогда как в Германии — 5%, в Италии — 2,3%. Инновационная продукция занимает в ВВП России менее 1%, а в Италии, Испании, Португалии — 10—20%, Финляндии — 30%. В России поступления от экспорта технологий достигли 389 млн долл., а выплаты по их импорту — 954 млн долл., тогда как, например, в Швейцарии они достигают 7,5 и 8 млрд долл., в Великобритании — 29 и 14 млрд долл., в США — 57 и 24,5 млрд долл. соответственно» [3].

Наблюдается резкое снижение капиталовложений и инновационной активности в промышленности стран СНГ, ведущее к их ускоренной деиндустриализации [4]. Как отмечают российские эксперты, «при свертывании инвестиций наши технические и технологические базы отстали от развитых государств на 17—20 лет. Последние обновления в стране были до начала 1990-х гг. Доля оборудования со сроком эксплуатации до 5 лет сократилась с 29 до 7%. Свыше 2/3 технологического обеспечения

используется более 15 лет, его средний возраст — 20 лет» [5]. Очевидно, что в остальных странах ЕврАзЭС и СНГ ситуация не лучше.

Разумеется, столь масштабное снижение научно-технического, инновационного и промышленного потенциалов стран бывшего СССР не могло не отразиться на их положении в международной таблице о рангах. Если Россия в 1990 г. производила 4,3% мирового ВВП, то к 2005 г. эта доля уменьшилась в 1,65 раза [5]. В итоге кардинально ухудшилось качество жизни на всем постсоветском пространстве. Это выразилось, в частности, в скачкообразном снижении такого интегрального показателя, как индекс развития человеческого потенциала. Если СССР по данному индексу, занимая 26-е место в мире, уступал США всего 7 позиций [6], то сегодня Россия находится лишь на 73-м месте, Беларусь — на 68-м, тогда как Соединенные Штаты — на 15-м.

Сравнение процессов, протекающих в технологически развитых державах и странах СНГ, показывает, что неудачи последних всецело связаны с их ориентацией на либерально-рыночную доктрину развития. Переход к частнокапиталистической экономике осуществлялся, к сожалению, без учета того, что капитализм и рынок в текущих условиях существенно видоизменились. Все еще превалируют достаточно поверхностные и малоактуальные представления о том, что наиболее эффективной системой хозяйствования является либерально-рыночный капитализм, побуждающий производителей снижать издержки, повышать качество продукции, наиболее полно и с наименьшими затратами удовлетворять запросы потребителей, выступающих в роли строгого арбитра. Периферийным странам активно навязываются типовые реформы, неизменно подразумевающие deregulирование и децентрализацию экономики, разукруп-

нение предприятий и их приватизацию, всемерное стимулирование малого и среднего бизнеса и т.п.

На Западе давно осознали, что в условиях глобализации конкуренция также стала глобальной, межгосударственной, подразумевающей, что в борьбе за ограниченные и быстро иссякающие ресурсы участвуют уже не столько отдельные фирмы, сколько целые государства и даже их блоки. Выдержать жесткое глобальное соперничество в условиях, когда внутри страны компании и предприниматели стремятся всячески ослабить и даже уничтожить друг друга, невозможно.

Иными словами, на смену рыночно-конкурентной доктрине развития уверенно приходит интеграционная парадигма экономической науки и практики. «Глобальная конкурентоспособность достигается стратегией активного роста, углублением кооперации и взаимодействия многих компаний. Сегодня в индустриально развитых странах у крупных фирм, для того чтобы продолжить успешную деятельность на международном уровне, нет иной альтернативы взаимовыгодной совместной деятельности. Отсюда следует, что общепринятая состязательная экономика на очередном этапе развития начинает являть определенную тенденцию к превращению в экономику сотрудничества, ведущую к эффективности труда более высокого порядка» [7].

Анализ показывает, что реализация потенциала интеграционного эффекта в развитых странах осуществляется по трем основным направлениям. Во-первых, на протяжении последних десятилетий США, Великобритания, Япония, Франция и другие демонстрируют быстрый рост и усиление монопольной власти своих транснациональных корпораций (ТНК), реализующих вертикальную и горизонтальную интеграцию производственных процессов. Несмотря на представления о малом и среднем

бизнесе как «локомотивах» инноваций, лидеры мировой экономики тем не менее сделали ставку именно на крупные и сверхкрупные компании (табл. 1).

По оценкам специалистов, из 100 мощнейших мировых субъектов хозяйствования не менее 29 являются крупными фирмами, наряду с такими системами, как национальная экономика США, Японии, Германии, Китая и т.д. [9]. Несложно подсчитать, что средний вклад в мировой валовой продукт любой из 100 ведущих компаний США в 2,5 раза больше, чем ВВП всей Беларуси. В целом же под контролем ТНК находится до половины всего промышленного производства, до 65% международной торговли, около 80% открытий, патентов, лицензий и технологий [10]. Однако монополизация рынков на этом не остановилась. По прогнозам западных специалистов, в условиях грядущей глобальной экономики установится господство всего лишь 300—600 ТНК, причем около 300 корпораций будут создавать 75% валового продукта планеты [7].

Причины столь явного отказа от рыночно-конкурентной парадигмы обусловлены стремлением ускорить переход к инновационной экономике. Это связано

с тем, что в условиях состязательной среды фирмы вынуждены многократно дублировать дорогостоящие НИОКР, тогда как в случае интеграции эти затраты можно осуществить единожды, результаты работ размножить.

До середины XX в., когда стоимость исследований и разработок была незначительна, указанный эффект не играл решающей роли, и потому преимущест-

ва конкурентных рынков перевешивали. Сегодня затраты на НИОКР растут в геометрической прогрессии, что заставляет интегрироваться в рамках сверхкрупных ТНК. Расчеты показывают, что производительность труда вследствие эффекта масштаба производства на 100 крупнейших корпорациях США в среднем на 82% выше, чем на остальных предприятиях страны [11].

Таблица 1. Концентрации капитала и прибыли под контролем корпораций США (1970—2005 гг.)

Год	Размер компании (величина ее капитала)						
	менее 10 млн долл.	от 10 до 25 млн долл.	от 25 до 50 млн долл.	от 50 до 100 млн долл.	от 100 до 250 млн долл.	от 250 млн долл. до 1 млрд долл.	1 млрд долл. и выше
Капитал, %							
1970	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
Прибыль, %							
1970	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: [8].

Таблица 2. Динамика государственных расходов в развитых странах мира в период 1870—1996 гг.

Страна	Общие государственные расходы, % ВВП							
	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996
Австрия	—	—	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	51,7
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	10,0	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0
Испания	—	11,0	8,3	13,2	18,8	32,2	42,0	43,3
Италия	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	42,1	53,4	52,9
Канада	—	—	16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7
Швейцария	16,5	14,0	17,0	24,1	17,2	32,8	33,5	39,4
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2
В среднем по развитым странам	10,5	11,9	18,2	22,4	27,9	43,1	44,8	45,8

Источник: [12].

Во-вторых, во всех технологически развитых странах быстро усиливается интегрирующая роль государства. Так, анализ бюджетной политики ведущих держав мира за последние 125 лет убеждает, что удельный вес государственных расходов в ВВП неуклонно растет на протяжении многих десятилетий, увеличившись в среднем в 4,4 раза (табл. 2).

К сожалению, во многих странах ЕврАзЭС и СНГ (за исключением Беларуси) этот показатель планомерно снижался на протяжении последних полутора-двух десятилетий, и сегодня он существенно ниже, чем в большинстве государств с либерально-рыночной экономикой.

И наконец, в-третьих, происходит активная интеграция стран в мощные объединения типа ЕС, G7, ОЭСР, НАТО и др. По оценкам известного белорусского экономиста Сергея Пелиха, за счет объединения в рамках ЕС обеспечен совокупный эффект в размере 100 млрд евро в год, что существенно повысило глобальную конкурентоспособность как Евросоюза в целом, так и каждого из его членов.

Учитывая общемировые тенденции формирования инновационной экономики, страны СНГ, ЕврАзЭС, Союзного государства должны проводить скоординированную политику, предусматривающую:

- решительный отказ от либерально-рыночной доктрины в пользу опровергнутой в Беларуси социально ориентированной модели рыночной экономики, которая позволяет рассматривать нашу страну в качестве интегрированной, хорошо управляемой ТНК [11]. Это подразумевает существенное усиление регулирующей роли государства как системной, объединяющей экономику и общество силы, заинтересованной в долгосрочном социально-экономическом развитии республики. В перечне мер следует предусмот-

реть нормализацию параметров функционирования монетарной системы — дедолларизацию экономики, повышение ее монетизации до 60—100%, снижение стоимости кредитных ресурсов для инновационных предприятий и т.д. Без этих мер страны бывшего СССР будут выступать в качестве безвозмездных доноров сырьевых, финансовых, интеллектуальных ресурсов [4];

- объявление курса на неоиндустриализацию в качестве главного стратегического приоритета развития в XXI в. [8]. Она, в отличие от расплывчатого и предельно общего понятия «модернизация», нацеливает на развитие отраслей, определяющих место страны в международной иерархии;
- ориентацию на рост и государственный патронаж крупных и сверхкрупных государственных и государственно-корпоративных структур, объединяющих весь производственный цикл, начиная с исследований и разработок и заканчивая организо-

ванным сбытом продукции. В идеале для реализации интеграционного эффекта такие предприятия должны быть белорусско-российскими, белорусско-казахстанскими, белорусско-украинскими и т.д. Стране не следует специально заниматься решением проблем малого и среднего бизнеса, который в основном должен выполнять работы по заказам крупных отечественных компаний в рамках сетевых организационных структур. Нужно понимать, что государственная поддержка малых и средних предприятий вне таких сетей стимулирует формирование на национальной территории за счет отечественных налогоплательщиков товаропроводящих цепочек западных ТНК;

- повышение глобальной конкурентоспособности Беларуси, России, Казахстана и т.д. за счет усиления созданных с их участием региональных интеграционных группировок — СНГ, ЕврАзЭС и, прежде всего, Союзного государства.

Литература

1. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2007. — Мн., 2008.
2. Статистические данные Всемирного банка // <http://web.worldbank.org/wbsite/external/datastatistics/>.
3. Ясин Е. Модернизация и общество // Вопросы экономики. 2007, №5. С. 4—29.
4. Байнев В.Ф. Неоиндустриализация — приоритет перехода к инновационной экономике // Наука и инновации. 2009, №8. С. 56—60.
5. Нешитой А. Необходимость на базе развития // Экономист. 2008, №2. С. 15—20.
6. Волович В.Н. О сущности и стратегии российских экономических реформ // Проблемы современной экономики. 2003, №3/4 (7/8). С. 64—68.
7. Новик В.В. Повышение конкурентоспособности машиностроительных предприятий путем реструктуризации (корпоратизация и оптимизация рынков). — Мн., 2009.
8. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008, №9. С. 3—27.
9. Мясникович М.В. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь: источники и перспективы устойчивого роста: Сб. науч. трудов. — Мн., 2005.
10. Лемещенко П.С. Новая экономика: онтологические изменения и теоретические начала // Новая экономика. 2007, №9—10. С. 3—21.
11. Кизима С. ТНК «Беларусь» // Беларуская думка. 2009, №8. С. 52—57.
12. Лисин В.Е. Макроэкономическая теория и политика экономического роста. — М., 2003.