

ЭКОНОМИСТ

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ МЕХАНИЗМЕ
НОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ЕЩЕ РАЗ О ВОСПРОИЗВОДСТВЕ
СПЕЦИАЛИСТОВ ВЫСОКОЙ
И ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ

АМОРТИЗАЦИЯ
И КАК ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ДЛЯ ПОДЪЕМА ЭКОНОМИКИ

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА
СОВОКУПНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ДОЛГА

№ 2

2014



ЭКОНОМИСТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Издается
с марта
1924 года

До июля 1991 года выходил под названием «Плановое хозяйство»

СОДЕРЖАНИЕ

НЕОИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПЕРСПЕКТИВА

Амосов А. – Об экономическом механизме нового индустриального развития	3
--	---

АНАЛИЗ, ВЫВОДЫ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Вечканов Г. – Еще раз о воспроизводстве специалистов высокой и высшей квалификации	13
Соколов М. – Амортизация и как ее использовать для подъема экономики	24

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Шабалин А. – Динамика и структура совокупного национального долга	43
---	----

ЭКОНОМИКА СНГ

Байнев В., Винник В. – Подходы к согласованию промышленной политики стран Таможенного союза и ЕЭП: неоиндустриализация и вертикальная интеграция	56
--	----

№ 2

Февраль
Москва

2014

ПОДХОДЫ К СОГЛАСОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕЭП: НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

В. Байнев,
зав. кафедрой инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета.
д-р экон. наук, профессор

В. Винник,
з.л. советник Республиканской ассоциации
предприятий промышленности «БелАПП»

Цивилизация вступила в технотронный XXI в., когда решающим фактором не только конкурентоспособности, но и элементарного выживания станет промышленность, вернее – наукоемкая индустрия. Уже сейчас в иерархии технологически развитых держав место той или иной страны во многом определяется тем, какие она производит компьютеры, микроконтроллеры, электронику, автомобили, суда, самолеты, двигатели, вооружения, бытовую технику и т.д., а также средства их производства.

Как показывают нынешние события в мире, именно от состояния промышленно-индустриального комплекса всецело зависит экономический и политический суверенитет стран и народов. По утверждению акад. С. Глазьева, неслучайно в становление нового, шестого по счету, технологического уклада, ядром которого являются *nano-, био-, информационные, коммуникационные* и другие высокие технологии, базирующиеся на достижениях промышленности, лидеры мировой экономики вложили до 80% всех своих антикризисных денег, что эквивалентно сумме в триллионы долларов. В результате данный комплекс высокотехнологичных промышленных отраслей растет темпом 35% в год, а к концу десятилетия выйдет на долговременное устойчивое развитие с годовым темпом 20-25% и объемом инвестиций до 400 млрд. долл.

Получается, высокотехнологичная модернизация и глобальная конкурентоспособность немыслимы без кардинального технико-технологического прорыва в промышленно-индустриальном комплексе, поставляющем прогрессивные средства и предметы труда в прочие отрасли и сферы жизнедеятельности человека, а потому являющимся подлинным «катализатором» инноваций и «локомотивом» инновационного развития.

Несмотря на то, что лидеры мировой экономики, заинтересованные в наращивании своего отрыва от остального мира, искусно маскируют истинное содержание грядущей эпохи мудреными названиями типа «постиндустриальное общество», «сервисная экономика услуг», «информационное общество» и т.п., ученые и специалисты настойчиво поправляют: мир вступает ныне не в «постиндустриальную» выдумку, а в *неоиндустриальную* эпоху^{1,2}.

И это упорство в отставании неоиндустриальной перспективы постепенно начинает давать плоды. В последние годы о необходимости нового индустриального рывка стали задумываться не только ученые и специалисты-практики, но и на верхних этажахластной вертикали постсоветских стран³. Так, модернизация российской экономики обозначена в качестве стратегического иннова-

ционного проекта, причем в рамках его реализации президент Российской Федерации В.В. Путин специальным указом поручил правительству обеспечить к 2020 г. создание 25 млн. современных высокопроизводительных рабочих мест. Его белорусский коллега А. Лукашенко в своем очередном Послании белорусскому народу и Национальному собранию (2013 г.) также обозначил модернизацию отечественных предприятий на базе техники и технологий VI-го технологического уклада в качестве национального проекта.

Ученые опять-таки настойчиво подсказывают, что решение этих задач мыслимо только на базе массированного производства и внедрения в хозяйственную жизнь прогрессивных средств и предметов труда, мощного промышленно-индустриального рывка в рамках новой индустриальной политики, короче – на базе неоиндустриализации.

К счастью, сегодня концептуальные и теоретические основы неоиндустриальной политики, нацеливающей на революционное повышение производительности труда, разработаны достаточно хорошо. В фундаменте *неоиндустриальной парадигмы* лежит открытый в 1996 г. проф. С.С. Губановым и математически доказанный закон *вертикальной интеграции*, запрещающий извлечение прибыли из отдельных, промежуточных звеньев и переделов единых цепочек создания стоимости¹.

Иными словами, согласно этому экономическому закону, любая цепочка взаимосвязанных производств, последовательно осуществляющих переработку сырья в конечную продукцию, функционирует с максимальной экономической эффективностью только в том случае, если прибыль снимается со всей цепочки в целом, а не с каждого из ее звеньев.

К слову, данный закон исчерпывающе объясняет, почему осуществленная вопреки его требованиям приватизация, которая под лозунгом перехода к «чудотворной» рыночной экономике безжалостно расчленила некогда целостный народнохозяйственный комплекс СССР, разрезав единые цепочки создания добавленной стоимости на конкурирующие звенья, привела к снижению эффективности, деиндустриализации и сырьевой примитивизации национальной экономики постсоветских стран. К тому же сырьевые и энергетические олигархи, обосновавшиеся в самом начале указанных цепочек, получили возможность постоянно растущими ценами и тарифами на свою продукцию «взять за горло» обрабатывающий и исследовательский секторы, в результате чего, собственно, и произошло беспрецедентное снижение промышленного, инновационного, научно-исследовательского потенциала.

Более того, наши страны закономерно столкнулись с «загадочно необоримой» инфляцией, ибо всякое повышение эффективности производства и возникновение у него дополнительной прибыли лишь разжигает аппетиты сырьевиков и энергетиков, подталкивая их к повышению цен и тарифов на сырье и энергию. Наши же стратегические конкуренты, ловко подсунув в качестве теоретического «трянсского коня» устаревшую на пару столетий вульгарную конкурентно-рыночную доктрину развития и откровенно лживую «постиндустриальную догму», устранили тем самым с мирового рынка своего некогда самого грозного конкурента в лице СССР, а теперь наращивают усилия по иницииации «управляемого хаоса», проверенного «арабскими революциями».

На основе закона вертикальной интеграции объяснимы и причины того, почему западные страны, на словах воспевая либеральные рынки и свободную конкуренцию как механизм наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов, на деле сделали ставку на развитие крупных вертикально интегрированных транснациональных корпораций (ТНК), неумолимо удаляющих отраслевые, национальные и мировой рынки от совершенной конкуренции.

И действительно, по данным рейтинга *Forbes Global 2000*, обороты крупнейшей компании мира *Wall-Mart Stores* в 2012 г. составили 469,2 млрд. долл. Далее следуют *Royal Dutch Shell* (467,2 млрд.), *Exxon Mobil* (420,7 млрд.), *British Petroleum* (370,9 млрд.), *Volkswagen Group* (254,0 млрд. долл.). Если учесть, что ВВП средней по мировым меркам Беларусь в том же году составил 63,3 млрд.

долл., то очевидно, что в подобных условиях всерьез вести речь о «чудотворной» силе либеральных рынков, свободной конкуренции, малого бизнеса и т.п. могут либо дилетанты, либо лица, так или иначе заинтересованные в поглощении национальной экономики стран бывшего СССР сверхкрупными западными корпорациями. Последние, стремясь к глобальному доминированию, всемерно и целенаправленно блокируют технико-технологический прогресс России, Беларуси, Казахстана и других стран бывшего СССР – еще совсем недавно самого грозного и могучего конкурента Запада.

На наш взгляд, очень важно не забывать, что и без того мощные западные ТНК соперничают на чужих рынках под патронажем своих национальных правительств. И часто можно видеть, как западные государства грубо попирают «священные» принципы свободной рыночной экономики и, используя свое финансовое и даже политическое могущество, опекают свои корпорации.

В качестве типичного примера можно привести экономическую войну на авиационном рынке между США и ЕС, которые вопреки законам конкурентного рынка тайно делали и продолжают делать многомиллиардные финансовые инъекции своим авиастроительным компаниям *Boeing* и *Airbus*.

Многим памятно, как президент США, используя свой политический вес, открыто лobbировал интересы американских производителей курятиной во время своего визита в СССР в 1990 г., навязывая пресловутые «ножки Буша». Когда же Россия в 2002 г. остановила импорт этого зараженного сальмонеллой и отправленного хлором мяса, то под принуждением американского государства, угрожавшего всевозможными дискриминационными мерами, ввоз в Россию этого опасного для здоровья продукта возобновился.

А чего стоят «количественные смягчения» ФРС США, спровоцировавшие «войну печатных станков» 2010-2013 гг., в результате которой ведущие эмиссионные центры мира – США, Великобритания, ЕС и Япония – вбросили в мировой оборот денежную массу, эквивалентную более 8 трлн. долл., не обеспеченных их товарным производством. Все это позволяет технологически развитым странам поддерживать стоимость кредитных ресурсов для своих модернизирующихся корпораций на принципиально недостижимом для наших предприятий уровне, что делает отечественную экономику невосприимчивой к инновациям, а значит, неконкурентоспособной. И делается это под сурдинку разглашений о преимуществах «здоровой конкуренции».

В результате описанных глобальных тенденций существенно трансформировались и теоретические представления о конкуренции, которая, по мнению многих ученых, в условиях неоиндустриального прогресса объективно угасает, уступая место кооперации и сотрудничеству.

Точнее, благодаря быстро растущим ТНК в полном соответствии с упомянутым выше законом вертикальной интеграции конкуренция выросла из национальных границ и вышла на межгосударственный, глобальный уровень, где за ограниченные ресурсы нынче сражаются не просто крупные вертикально интегрированные корпорации, но целые страны и даже их блоки – например, тот же ЕС. Очевидно, что в сложившихся условиях неизмеримо возрастает экономическая роль государства. Неслучайно за последние полтора века доля государственных расходов в ВВП 30 наиболее развитых стран мира, входящих ныне в ОЭСР, выросла в среднем в 4,5 раза.

Разумеется, тенденции неоиндустриализации и вертикальной интеграции не могли не отразиться на развитии индустриально-промышленного комплекса передовых стран мира, которые были вынуждены прибегнуть к активному использованию рычагов и инструментов в рамках национальной промышленной, научно-технической, инновационной политики.

В частности, в США все научно-технологические и промышленные прорывы регулярно осуществлялись и продолжают осуществляться в рамках много-миллиардных государственных (федеральных) программ. В Великобритании также на правительственном уровне официально утверждены и реализуются государственные приоритеты в области исследований и технологий «Research

and Technology Priorities» (2001), государственный план действий «*Science and Innovation Strategy*», правительственные промышленные стратегии «*Government's Manufacturing Strategy*» (2002), созданы Совет по технологической стратегии Великобритании и Центр поддержки инноваций.

По мнению многочисленных экспертов, все «экономические чудеса» XX в. (Япония, Германия, Южная Корея, Китай, Индия) также являются следствием глубоко продуманной и высокоеффективной государственной инновационно-промышленной политики, всемерно способствующей вертикальной интеграции взаимосвязанных производств, прежде всего, в рамках ТНК. При этом государственная поддержка научно-технического прогресса (НТП) и промышленности в странах, совершивших научно-технологический прорыв, не только не ослабевает, но и нарастает быстрыми темпами⁶.

Происходящая ныне трансформация конкуренции предопределила еще одну новую глобальную тенденцию – возрастание координирующей и планирующей роли наднациональных органов управления в экономике, включая сферу научно-технического, инновационного, промышленного развития. Например, в ЕС в 2007-2013 гг. реализована VII Рамочная программа научных исследований и разработок, согласно которой централизованные затраты на поддержку исследований и развитие научно-инновационной инфраструктуры Евросоюза достигли 73 млрд. евро. Это в 4,2 раза больше бюджета аналогичной VI Рамочной программы, реализованной в 2000-2006 гг.

В перечне стандартных мер этих и других аналогичных программ – исключение нерационального дублирования исследований и разработок конкурирующими странами и корпорациями, реализация ими взаимодополняющих научно-исследовательских работ и производств, концентрация ограниченных ресурсов на стратегических направлениях НТП, достижение вертикальной интеграции науки и производств, входящих в единые технологические цепочки передела сырья в конечную продукцию.

О значимости интеграционных процессов в промышленности свидетельствует опыт развития созданного в далеком 1957 г. Европейского экономического сообщества (ЕЭС), ставшего предтечей нынешнего ЕС. Причем самым первым шагом на этом пути, пожалуй, можно считать учреждение в 1951 г. Европейского объединения угля и стали, построенного именно на принципах объединения, вертикальной интеграции производственных активов и ресурсов, а не пресловутой «здоровой конкуренции». В 1970 г. странами ЕЭС был подготовлен «Меморандум по промышленной политике», а спустя два года на саммите сообщества была принята декларация, официально провозгласившая промышленную политику в качестве одной из «важнейших сфер деятельности». Этот документ предписывал «создать на европейском уровне механизмы и институты для стимулирования передовых промышленных отраслей», а также «определить общие цели научно-технической политики».

В Маастрихтском договоре о создании ЕС 1992 г. в качестве одной из целей организации заявлено повышение конкурентоспособности промышленности стран союза. В 1993 г. в «Белой книге» по проблемам роста, конкурентоспособности и занятости были изложены концептуальные основы формирования промышленной политики, а уже в 1994 г. утверждена целостная Концепция промышленной политики ЕС. В 2000 г. входящие в него страны приняли Лиссабонскую стратегию, предусматривающую превращение ЕС в наиболее конкурентоспособный и динамично развивающийся регион мира. В 2010 г. в рамках инициативы ЕС «Промышленная политика для эпохи глобализации» опубликован документ «Интегрированная промышленная политика для эпохи глобализации: выдвижение на передний план вопросов конкурентоспособности и устойчивого развития», обосновывающий целесообразность ускоренного развития крупных вертикально интегрированных корпораций.

Подлинным прорывом на концептуально-теоретическом уровне формирования неоиндустриальной экономики следует считать тот факт, что страны ЕС с традиционного уровня борьбы за «здоровую конкуренцию» внутри союза по-

степенно поднялись до осознания необходимости формирования его *коллективной конкурентоспособности на внешних рынках*. Специалисты отмечают важную деталь – в последние годы наши западные соседи в качестве стратегического приоритета развития обозначают не просто промышленную политику, а достижение именно *промышленной конкурентоспособности ЕС как целостной экономической системы*.

В дополнении к этому лидеры мировой экономики предпринимают беспрецедентные и очевидно нерыночные усилия для сохранения своего коллективного лидерства в области НТП и промышленного развития. Мало кто знает, да это и не афишируется, что технологически развитые державы в 1996 г. заключили так называемые Вассенарские соглашения, строго запрещающие передачу третьим странам современных, в том числе сугубо мирных технологий. Вместо продажи результатов исследований и разработок лидеры мировой экономики организовали обмен ими между собой на основе своеобразного бартера, что сегодня даже обозначается специальным термином – хайтеграция .

Хайтеграция, понимаемая как интеграция и сотрудничество технологически развитых стран в области разработки и обмена высокими технологиями, позволяет лидерам мировой экономики:

использовать интегративные преимущества международного разделения труда в сфере осуществления НИР и НИОКР и тем самым исключить нерациональное дублирование затрат на исследования и разработки, централизованно сосредоточить ограниченные ресурсы на прорывных и стратегических направлениях НТП и промышленного развития;

исключить возможность доступа большинства развивающихся и других периферийных стран к передовым технологиям, что обеспечивает гарантированное технико-технологическое, промышленное отставание последних, их неконкурентоспособность и зависимое, периферийное развитие.

По справедливому мнению, высказанному проф. С.С. Губановым, «на самом деле никакого рынка высоких технологий в мире нет, как и рынка высокотехнологичной продукции. В отличие от России, открытой ныне компрадорами для иностранного капитала настежь, как в 1612 г. Кремль для поляков распахнула семибояршина, в мире продается и покупается не все. Никто не продаст России ни одну высокую технологию – ни за золото, ни за серебро, ни тем более за пустые долларовые фантики. Свободной купли-продажи высокотехнологичных средств производства не существует – их оборот давно и жестко замкнут в контуре крупнейших ТНК, откуда не выходит»⁸.

Кстати говоря, это исчерывающее объясняет, почему иностранные инвестиции и приватизация с их участием на всем постсоветском пространстве во-преки наивным упованиям привели не к технико-технологическому прогрессу, а к банальному переходу собственности под контроль иностранных и ассоциированных с ними инвесторов-компрадоров, заинтересованных преимущественно в «выкачивании» наших природных ресурсов на Запад. Оснащение передовыми технологиями своих стратегических конкурентов, которые в составе Советского Союза еще недавно на равных соперничали с самими США по ряду направлений НТП, в планы Запада, увы, явно не входит. Поэтому шаблонные упования некоторых экспертов на то, что неиндустриализацию удастся осуществить при помощи иностранных инвестиций, или же закупая современные технологии на мировом рынке, беспочвенны и вредны.

И весьма отрадно, что появились явные признаки преодоления «кризиса в головах». После двух долгих десятилетий компрадорского разрыва экономики и беспрецедентной для условий мирного времени деиндустриализации в странах бывшего СССР постепенно наметилось высвобождение из пут «рыночного морока». Осознание жизненной значимости государственного регулирования экономики и экономической интеграции, особенно в области промышленного и научно-технического развития, продолжает нарастать как в научной среде, так и среди специалистов-практиков Беларуси, Казахстана, России, других постсоветских стран. Набирают силу объединительные процессы в рамках Союзного

государства, Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП). Не за горами, надеемся, формирование и мощного Евразийского экономического союза. Принципы сотрудничества, кооперации, интеграции, взаимного дополнения национального хозяйства стран ТС и ЕЭП, со всей очевидностью отрицающие «здоровую конкуренцию» в вульгарном ее понимании, юридически оформлены международными экономическими соглашениями между участниками. Например, Договор о Таможенном Союзе и ЕЭП в ст. 32 прямо предусматривает, что участвующие в нем страны «*обязуются способствовать созданию эффективных взаимодополняющих производств с учетом взаимных экономических интересов государств*»⁹.

Постепенно растет осознание того, что принцип взаимного дополнения и сотрудничества особое значение имеет именно в сфере промышленных технологий, уровень развития которых сегодня однозначно определяет место той или иной страны в иерархии технологически развитых держав. В частности, выступая на Международном семинаре «Промышленная политика как инструмент евразийской интеграции» в сентябре 2013 г. в Москве, председатель Коллегии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) В. Христенко отметил нарезвущую актуальность формирования и реализации скоординированной промышленной политики в рамках ТС и ЕЭП. При этом в качестве одного из следствий отсутствия такой политики отмечен тот факт, что за годы рыночных реформ многие сегменты общего внутреннего рынка промышленной продукции, к сожалению, отданы нашим стратегическим конкурентам. Под контролем западными ТНК находится от 40 до 75% объема внутренних продаж продукции высоких технологий, а также ряда товаров народного потребления стран Таможенного союза и ЕЭП.

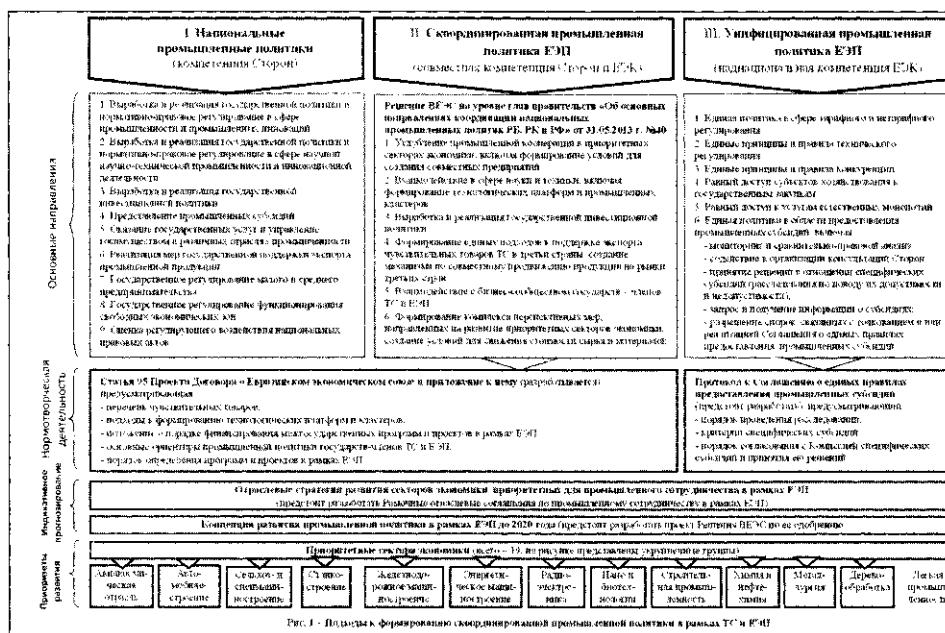
В рамках решения указанных проблем на семинаре были рассмотрены актуальные задачи развития промышленного комплекса Беларуси, России и Казахстана с точки зрения основных направлений, нормотворческой деятельности, индикативного прогнозирования, приоритетов развития (см. рис. 1). Определены приоритетные сектора для экономики наших стран и их промышленной интеграции, впервые разграничены полномочия на уровне *национальной, скоординированной (совместной) и унифицированной (наднациональной) промышленной политики ЕЭП*, обозначена необходимость индикативного прогнозирования развития промышленного комплекса Беларуси, Казахстана и России, а также инициирована соответствующая нормотворческая деятельность.

На наш взгляд, именно сегодня, на стадии нормотворческой деятельности, исключительно важно не допускать типовых ошибок и заложить в проект Договора о Евразийском экономическом союзе ряд принципиальных положений, которые призваны не противодействовать, а наоборот, способствовать вертикальной интеграции белорусских, российских и казахстанских компаний. Тем самым будут созданы необходимые предпосылки для достижения глобальной конкурентоспособности создаваемого союза.

Исходя из этого требования, в разрабатываемый документ, во-первых, целесообразно не просто перенести изложенное в Договоре о Таможенном союзе и ЕЭП предписание организовывать «*эффективные взаимодополняющие производства*», но и по примеру ЕС существенно развить это положение, предусмотрев необходимость достижения нашими странами коллективной конкурентоспособности, в том числе в научно-технической и промышленной сфере.

Кстати, именно это имел в виду Председатель Республиканской ассоциации предприятий промышленности «БелАПП» А. Харлап, выступая в Москве на расширенном заседании Бюро Союза машиностроителей России в октябре 2013 г., когда сказал: «Несомненно, фактор ЕЭП задал принципиально иную динамику интеграционных процессов и целевые горизонты формирования не только общего рынка (товаров, услуг, рабочей силы, капиталов), но и стратегии экономического развития. Стратегии, обеспечивающей межгосударственному объединению повышение конкурентоспособности, а также безопасность ... Сама логика интеграции актуализирует важную задачу – как сделать так, чтобы

имеющиеся производственные, научные потенциалы трех стран не ограничивались здоровой конкуренцией на внутреннем рынке ЕЭП, а на взаимодополняющей основе, взаимном интересе объединялись для конкуренции на внешних рынках».



Иными словами, Договор о Евразийском экономическом союзе должен поднять взаимоотношения внутри союза на принципиально иную ступень – с традиционного уровня «здоровой конкуренции» наших стран и субъектов хозяйствования друг с другом на более перспективный уровень коллективной промышленной конкурентоспособности союза в целом. Не враждуя друг с другом, а наоборот, реализуя синергетический эффект от сотрудничества наших стран и предприятий, дополняя возможности и объединяя наши ресурсы в борьбе с зарубежными корпорациями, – так и только так можно основательно вытеснить наших стратегических конкурентов с внутренних рынков Таможенного союза и ЕЭП, а затем потеснить их уже и на внешних рынках.

Бо-вторых, мы убеждены, что в проекте Договора о Евразийском экономическом союзе необходимо существенно развить также изложенное в Договоре о Таможенном союзе и ЕЭП положение об «учете взаимных экономических интересов государств».

Дело в том, что вертикальная интеграция активов (положим, в рамках тех же ТНК) осуществляется, в основном, путем «слияний и поглощений» в соответствии с западной системой мировоззренческих ценностей, основу которой составляют принципы «верховенства прав сильного» и «господства-подчинения». Думается, перенесение этих «интеграционных» принципов на взаимоотношения союзных государств не даст заметного позитивного результата, поскольку предполагает ущемление интересов сторон, а значит, скажем прямо, будет вызывать противодействие подобной интеграции со стороны национальных правительств.

Например, в 2013 г. во время нашумевшего «калийного конфликта», когда российское калийное предприятие вознамерилось поглотить своего белорусского партнера, возникла серьезная угроза национальным интересам Беларуси. Белорусское государство вмешалось в конфликт и предотвратило указанный

захват. Разумеется, взаимовыгодная интеграция активов могла быть успешно реализована в том случае, если бы обе стороны имели законодательно закрепленные гарантии соблюдения их национальных интересов.

Мы считаем, что гарантированное наднациональным законодательством соблюдение интересов сторон в процессе интеграции национальных компаний может существенно облегчить ее и ускорить. И действительно, даже относительно малое белорусское предприятие может безбоязненно войти в состав более крупной российской корпорации в том случае, если Беларусь будет иметь надежные гарантии того, что:

ее предприятие не будет остановлено, перепрофилировано, сокращено и т.п., а наоборот, получит дальнейшее развитие;
сохранятся социальные ориентиры его развития;
положение трудового коллектива не ухудшится;
совместно заработанная прибыль будет делиться между сторонами справедливо, т.е. пропорционально вкладу в совместно произведенный продукт, а не по остаточному принципу, когда «левиную долю» забирает сильный;
налоговая база страны не уменьшится, и т.п.

В-третьих, образование интегрированных структур, по нашему мнению, значительно ускорится и упростится в случае, если в фундамент их деятельности будет законодательно заложен принцип «соинвестирования», нивелирующий вульгарный рыночный принцип «максимизации индивидуальной прибыли». Партнеры-соинвесторы, справедливо деля как прибыли, так и возможные убытки от реализации совместно выполняемого проекта, нацелены не на получение индивидуальной прибыли от выполнения своей отдельной части проекта, а на максимизацию общей добавленной стоимости в результате осуществления проекта в целом.

Разумеется, это достижимо лишь при условии, что совместно заработанная прибыль более или менее справедливо распределяется между всеми участниками проекта, а не преимущественно среди тех, кто контролирует его стадии, связанные с получением доходов от него и, соответственно, возникновением прибыли. Только в этом случае можно надеяться на то, что те же инженерные, научно-технические, инновационные, технологические центры или участники консорциумов будут заинтересованы не просто в оказании партнерам предельно дорогих платных услуг, а в максимальной эффективности реализуемого проекта в целом. И это кардинально отличает их от тех же партнеров-кооператоров, максимизирующих индивидуальный результат, в том числе за счет «выкачивания» прибыли из партнеров и снижения эффективности проекта в целом.

Таким образом, учитывая жизненную значимость интеграционных процессов в рамках ТС и ЕЭП и необходимость их существенного ускорения, мы считаем, что реализация этой задачи существенно упростится, если в фундамент нашей интеграции будут положены новые принципы взаимодействия, соответствующие системе мировоззренческих ценностей нашей восточнославянской цивилизации. Вместо традиционных для Запада индивидуалистских принципов «верховенства права сильного» и «максимизации индивидуального результата» в основу нашей интеграции необходимо на уровне нормативной правовой базы заложить коллективистские принципы «соинвестирования» и «взаимных гарантий».

Предлагаемый взаимовыгодный подход открывает возможность для резкого повышения эффективности межгосударственного объединения, в наибольшей мере удовлетворяет требованиям закона вертикальной интеграции, придает новый импульс образованию межгосударственных вертикально интегрированных структур и неоиндустриализации национальной экономики стран Таможенного союза и ЕЭП, включая быструю технотронную модернизацию их промышленного комплекса.

г. Минск

¹ См.: Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция – М.: Книжный мир. 2012.

² См.: Логачев В., Кочергин Д. Целевое содержание предстоящей неоиндустриализации: «плюс» или «нео»? // Экономист. 2013. № 4. С. 11-19.

³ См.: Матвиенко В. О новой индустриализации России // Экономист. № 7. С. 3-5.

⁴ См.: Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. № 9. С. 3-27.

⁵ См.: Гордеев В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идеи Т.С. Хачатурова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2007. № 2. С. 16-27.

⁶ См.: Россия – Беларусь. Инновационная политика и интеграционное взаимодействие; Под ред. Г.А. Власкина. – М.: Институт экономики РАН. 2006. С. 26-27.

⁷ См.: Быков А.А. Антикризисная стратегия предприятия: теория и методология исследования: Монография / А.А. Быков; Под общ. ред. проф. В.Н. Шимова. – Минск: БГЭУ. 2005. С. 117.

⁸ Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция – М.: Книжный мир. 2012. С. 206.

⁹ См.: Белорусский путь / Под ред. О.В. Пролесковского и Л.Е. Криштаповича. – Министерство информации Республики Беларусь. – Минск: Мастацкая ліларатура. 2012. – С. 189.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2013 г.

	2013 г.	В % к 2012 г.
ВВП, млрд. руб.	66689,1 ¹⁾	101,3
Индекс промышленного производства	-	100,3
Продукция сельского хозяйства, млрд. руб.	3790,8	106,2
Грузооборот транспорта, млрд. т-км	5083,0	100,5
в том числе железнодорожного транспорта	2195,8	98,8
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	23668,4	103,9
Объем платных услуг населению, млрд. руб.	6512,4	102,1
Внешнеторговый оборот, млрд. долл.	785,1	100,2 ²⁾
в том числе:		
экспорт товаров	474,2	98,8
импорт товаров	310,9	102,3
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	14316,4	99,6
Индекс потребительских цен	-	106,8
Индекс цен производителей промышленных товаров ³⁾	-	103,4
Реальные располагаемые денежные доходы	-	103,3
Среднемесячная начисленная заработка одного работника:		
номинальная, руб.	29940	112,3
реальная		105,2
Общая численность безработных, млн. человек	4,1 ⁴⁾	100,2

¹⁾ Данные за январь-декабрь 2013 г. (первая оценка).

²⁾ Январь-ноябрь 2013 г. в % к соответствующему периоду предыдущего года.

³⁾ Данные за январь-ноябрь 2013 г.

⁴⁾ В среднем за месяц.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

С. С. Губанов (главный редактор),

Р. А. Кучуков, В. И. Кушлани, Д. Ю. Миропольский, Б. П. Плышевский,
В. Т. Рязанов, А. З. Селезнев, А. Т. Спиницын, В. А. Цветков

Учредители: Министерство экономического развития РФ;

редакция журнала «Экономист»

Свидетельство о регистрации № 01351 от 7 июля 1992 г.

Подписано в печать 3.2.2014 г. Бумага офсетная № 1 Цена свободная Формат 70×108_{1/16}

Печать офсетная. Усл. печ. л. 8,4. Усл. кр.-отт. 8,68. Уч.-изд. л. 9,85.

Тираж 2200 экз. Заказ № 152

Адрес редакции: 127137, Москва, ул. Правды, д. 24/стр. 4,

тел.: 8-499-257-08-84

Отпечатано в ППП «Типография «Наука»,

121099, Москва, Шубинский пер., д. 6