

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются причины замедления роста российской экономики в 2012-2014 гг. Анализируются современные международные опыты проведения политики импортозамещения в различных формах.

Основным источником доходов в российской экономике остаются валютные поступления от экспорта. Первоочередное значение этого канала поступления доходов состоит в том, что экспортная выручка фактически формирует экономическую динамику (рисунок).

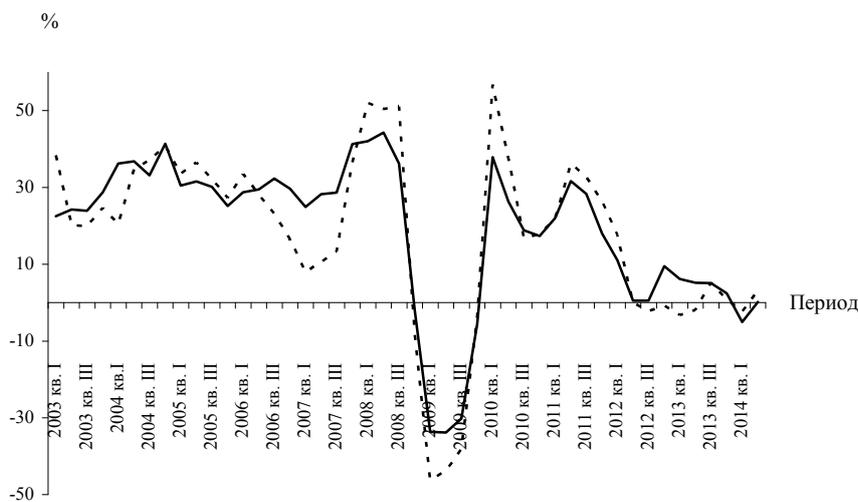


Рисунок. ВВП (—) и экспорт (-----) (в текущих ценах, долл.)

Замедление темпов роста стоимостного объема российского экспорта со второй половины 2012 г. привело к существенному снижению уровня рентабельности по видам деятельности. При этом наиболее существенное снижение рентабельности в 2011-2013 гг. произошло именно в экспортно-ориентированных сырьевых секторах (табл. 1). Это оказало негативное влияние на уровень рентабельности и инвестиций в остальных секторах экономики через межотраслевые связи, бюджет и банковскую систему. Если построить элементарную модель российской экономики, в которой темпы экономического роста определяются объемами экспорта, валютным курсом и инфляцией, то при 8-процентной годовой инфляции и неизменном валютном курсе экономический рост будет возможен только при средних, 10-процентных темпах роста стоимостного объема экспорта.

При росте мировых цен на нефть 2-3% в год, физический объем экспорта должен расти на 7-8% в год. Иными словами, если структура российской экономики не будет меняться, то для обеспечения минимальных темпов экономического роста либо должен ежегодно увеличиваться на 7-8% физический объем экспорта, либо ускоренно расти мировые цены на углеводороды, как это было в 2003-2008 гг.

Таблица 1

Рентабельность проданных товаров, работ, услуг, %

Вид деятельности	2011 г.	2013 г.	2013-2011 г.
Добыча сырой нефти и природного газа	31,5	26,5	-5,0
Производство кокса, нефтепродуктов	19,3	9,6	-9,7
Химическое производство	24,9	16,7	-8,2
Металлургическое производство	15,9	9,9	-6,0
Производство машин и оборудования	7,0	7,5	0,5
Производство электрооборудования	10,0	8,9	-1,1
Производство транспортных средств и оборудования	7,6	5,8	-1,8
Строительство	6,8	4,8	-2,0
Транспорт и связь	12,8	9,9	-2,9

Границы, в рамках которых может находиться величина российского экспорта, определяются, с одной стороны, потребностями мировой экономики в российской продукции, а с другой – разностью между возможным объемом внутреннего производства и внутреннего потребления.

Очевидно, что потребности мировой экономики в российских товарах (и аналогичных товарах, произведенных в других странах) будут формировать верхнюю границу объемов российского экспорта. В том случае, если разность между внутренним выпуском и внутренним потреблением будет ниже верхней границы, объем экспорта будет ниже потенциально возможного. В случае превышения разностью между выпуском и внутренним потреблением верхней границы экспорта объем экспорта будет равен потенциально возможному.

Для определения верхней границы темпов роста российского экспорта целесообразно разделить весь экспорт на две составляющие: первичное сырье (нефть, нефтепродукты, природный газ, уголь, металлы, удобрения) и остальные товары. Подобное деление основано на различиях в интенсивности потребления этих двух групп товаров. В отношении первой группы можно отметить, что повышение эффективности производства (предполагается, что данный процесс является неотъемлемой частью материального производства в современном мире) приводит к более медленным темпам роста потребления первичного сырья в мире по сравнению с ростом мирового ВВП. В то же время рост потребления остальных товаров может соответствовать темпам роста мирового ВВП, который, в общем, и состоит из расходов на потребительские и инвестиционные товары.

В долгосрочной перспективе темп роста мирового экспорта первичного сырья будет ограничен темпом роста его мирового потребления. Предположим, что темп роста мирового экспорта первичного сырья будет максимальным и равным темпам роста мирового потребления. Так как в российском экспорте первичного сырья доминируют энергоресурсы, будем считать, что темпы роста российского экспорта первичного сырья будут равны темпам роста мирового потребления первичной энергии, полученной из нефтепродуктов, природного газа и угля. Темп роста мирового потребления первичной энергии будет зависеть от следующих факторов: темпа роста мирового ВВП, темпов снижения энергоемкости мирового ВВП (который в целом определяется временным трендом и динамикой цен на энергоресурсы) и повышением доли первичной энергии, полученной из возобновляемых источников. С учетом перечисленных выше факторов темп роста потребления первичной энергии в среднем должен быть ниже темпа роста мирового ВВП. Например, в 1981-2013 гг. среднегодовой темп роста мирового ВВП (в реальном выражении веса отдельных стран в базовом – 2005 – году рассчитаны по ППС) составил 3,2%, а мировое потребление первичной энергии увеличивалось на 1,9%, при этом миро-

вое потребление первичной энергии, полученной из нефтепродуктов, природного газа и угля, увеличивалось в среднем на 1,85%. Иными словами, на 1 проц. п. роста мировой экономики приходилось 0,58 проц. п. роста мирового потребления первичной энергии из невозобновляемых источников энергии.

Грубая оценка зависимости удельного потребления первичной энергии от временного тренда и уровня цен на первичное сырье позволяет оценить среднегодовое снижение энергоемкости мирового ВВП в 2014-2030 гг. в 0,9% (при неизменности относительных мировых цен на первичное сырье в 2014-2030 гг. по сравнению с 2013 г.). В 1981-2013 гг. снижение энергоемкости мирового ВВП также составляло в среднем 0,9% в год.

Предположим, что стремление снизить зависимость от импорта традиционных источников энергии и уменьшить вредные выбросы в окружающую среду приведет к росту доли первичной энергии, полученной из возобновляемых источников до 20% в общемировом потреблении первичной энергии в 2030 г. (14% в 2011 г.).

При заданной динамике энергоемкости мирового ВВП и доли альтернативных источников энергии и среднегодовом росте мировой экономики, равном 3,4% в 2014-2030 гг., среднегодовой рост потребления первичной энергии, полученной из нефтепродуктов, природного газа и угля, составит около 2%. Будем считать, что в 2014-2030 гг. российский экспорт остальных товаров (кроме первичного сырья) будет направлен в развивающиеся страны, экономика которых будет расти почти в два раза быстрее мировой экономики, т. е. в среднем на 6% в год. Соответственно на эти же 6% будет увеличиваться экспорт российских товаров. В 2013 г. доля первичного сырья в стоимостном объеме экспорта составляла 83%, а остальных товаров 17%. Для первичного сырья максимально возможный темп роста экспорта был определен в 2,3%, а для остальных товаров – в 6%. Исходя из структуры экспорта в 2013 г. и максимально возможных темпов роста экспорта первичного сырья и остальных товаров в 2014-2030 гг., оценка роста российского экспорта в 2030 г. по отношению к 2013 г. составит 168%, а его среднегодового темпа роста – 3,1%. В структуре российского экспорта в 2030 г. экспорт первичного сырья составит 72%, экспорт остальных товаров – 28%.

Отметим, что данный расчет был проведен при нулевом росте мировых цен на энергоносители в 2015-2030 гг. и неизменности относительных цен, т. е. уровень цен не оказывал влияния на энергоемкость. Рост мировых цен на энергоносители в 2015-2030 гг. будет способствовать снижению темпов роста мирового потребления первичной энергии полученной из нефтепродуктов, природного газа и угля, что еще больше снизит темпы роста российского экспорта.

Таким образом, верхняя граница средних темпов роста российского экспорта в 2014-2030 гг. основанная на оценке темпов роста мирового потребления российских товаров, составляет 3,1% в год.

Среднегодовые темпы роста экспорта в 3,1% в 2015-2030 гг. являются достаточно низкими с точки зрения целевой установки на повышение темпов роста российской экономики до 5% в год. Во-первых, опережающий темп роста экономики по отношению к экспорту означает, что потребление домохозяйств и инвестиционный спрос должны расти повышенными темпами (около 10%). Во-вторых, высокие темпы роста потребления домашних хозяйств и инвестиций означают и высокие темпы роста импорта промежуточных и инвестиционных товаров, которые будут приводить к опережающему росту импорта по отношению к экспорту и давлению на валютный курс, обесценение которого будет в свою очередь замедлять темпы роста импорта и конечного спроса. Из этого следует, что сохранение текущей структуры экспорта возможно только при условии активного развития процессов импортозамещения.

Так, как в рассматриваемый период в структуре российского экспорта по-прежнему будет значительно преобладать первичное сырье, повышение темпов роста экспорта будет возможно только при переориентации поставок первичных ресурсов в быстрорастущие экономики. Однако осуществлению подобного сценария препятствуют стремления чистых импортеров энергии диверсифицировать свои источники импорта. Безусловно, переориентация российского экспорта первичного сырья в страны с быстрорастущей экономикой повысит среднегодовые темпы роста физического объема экспорта. Однако в условиях предполагаемого снижения добычи как нефти, так и природного газа за пределами 2030 г. можно ожидать более быстрого снижения темпов роста российского экспорта по сравнению с вариантом неизменной географической структуры экспорта энергоносителей.

Кроме потенциально низких темпов роста физического объема, высокая доля первичных ресурсов в структуре российского экспорта имеет и ряд других недостатков.

Россия – крупнейший в мире экспортер топливно-энергетических и сырьевых товаров. Однако страны, которые идут в этом списке за Россией и также имеют высокую долю сырьевых товаров в экспорте, демонстрируют существенно более высокий уровень душевого ВВП. Если учитывать численность населения России, то величина сырьевого экспорта в расчете на душу населения оказывается более чем в полтора раза ниже по сравнению с Канадой, в 2,5 раза с Австралией и в 3,9 раза с Саудовской Аравией. По сравнению с Катаром этот показатель ниже в 18 раз (табл. 2).

Таблица 2

Крупнейшие экспортеры сырьевых товаров
(углеводороды, руды, черные и цветные металлы) в 2012 г.*

Страна	Доля экспорта сырья, млрд. долл.	Доля страны в экспорте, %	Сырьевой экспорт на человека, тыс. долл.
Россия	425,7	81	2967
Саудовская Аравия	338,5	87	11753
Австралия	172,9	67	7485
Канада	168,1	37	4776
ОАЭ	130,0	37	13978
Норвегия	121,4	75	23804
Катар	116,0	88	52727

* Расчеты OECD, WTO, The World Bank.

Повышение уровня жизни в России до показателей развитых стран не может быть основано на экспорте сырья.

Следует также обратить внимание на тот факт, что по объемам потребления первичной энергии на человека, Россия отстает от стран расположенных в сходных климатических зонах (отставание от Канады и Норвегии в 1,7 раза, от США в 1,4 раза), т.е. рост подушевого потребления первичной энергии до уровня развитых стран означает существенное сокращение сырьевого экспорта. Сохранение объемов экспорта (доли в экспорте) топливно-энергетических и сырьевых товаров означает, что экономический рост в России может быть связан только с опережающим развитием сферы нематериального производства, или иными словами, будет происходить «вымывание» инвестиционных и трудовых ресурсов из обрабатывающей промышленности.

Ситуация усугубляется тем, что с учетом опосредованных связей российские экспортеры топливно-энергетических товаров и сырьевой продукции вступают в

конкуренцию с российскими производителями остальной промышленной продукции, т.е. происходит «неявное контрпродуктивное взаимодействие отечественных производителей, опосредуемое внешним рынком». Например, основными покупателями российских удобрений являются те страны, которые поставляют в Россию мясо и конкурируют с Россией на мировом рынке зерна. Металлы экспортируются в страны, которые поставляют в Россию оборудование. Стремление увеличить поставки энергоносителей в Китай в конечном счете скажется на обострении конкуренции на внутрироссийском рынке готовых товаров с китайской продукцией. (Например, поставки российского газа в Китай могут привести к «замещению» экспорта азотных удобрений, которые будут производиться в Китае из российского газа).

Сохранение высокой доли топливно-энергетических и сырьевых товаров в экспорте означает усиление конкурентных преимуществ зарубежных производителей относительно российских производителей на внутренних и внешних рынках, что может препятствовать восстановлению производственных цепочек создания стоимости. Высокая доля топливно-энергетических и сырьевых товаров в экспорте приводит к тому, что различные секторы экономики внутри страны оказывают непропорциональное влияние на уровень и динамику валютного курса, который устанавливается на уровне, приемлемом для экспортеров сырья. Для таких секторов, как сельское хозяйство и машиностроение, которые ввиду низкой доли продукции в суммарном экспорте не оказывают значимого влияния на валютный курс, складывающийся уровень валютного курса является либо недостаточным с точки зрения защиты внутреннего рынка, либо слишком заниженным, что ограничивает импорт промежуточной продукции и инвестиционных товаров.

Международные сопоставления, проводимые ОЭСР и Мировым банком, позволяют оценить уровень ценовой конкурентоспособности продукции отечественных производителей по сравнению с зарубежными. В данном случае под уровнем ценовой конкурентоспособности (ценовой защиты) понимается отношение номинального обменного курса к ППС. Если данное соотношение больше единицы, это означает, что российским потребителям придется заплатить за импортный товар большую сумму в рублях, чем за аналогичный отечественный товар.

Уровень ценовой конкурентоспособности определялся на основе ценовых паритетов за 2011 г. по статьям «одежда и обувь», «мебель и бытовая техника», «машины и оборудование». Паритеты для данных групп товаров были рассчитаны по основным странам ЕС (Германия, Франция, Италия), странам ЕЭП (Белоруссия и Казахстан), Украине и Китаю. Полученный таким образом уровень ценовой защиты косвенно включает также размер импортной пошлины, поскольку цены на внутреннем рынке устанавливаются с учетом цен импортных товаров, облагающихся импортными пошлинами.

Паритеты для 2014 г. рассчитывались путем умножения паритетов 2011 г. на соотношение дефляторов потребления домохозяйств в России и других странах для первых двух товарных групп и соответственно на соотношение дефляторов инвестиций в основной капитал в России и других странах для машин и оборудования. Расчеты показывают, что на начало 2014 г. ценовая конкурентоспособность товаров (одежда и обувь) российского производства была ниже в сравнении с Китаем и странами ЕЭП, однако выше, чем товаров из ЕС. На начало 2014 г. сохранялся определенный уровень ценовой защиты в производстве мебели и бытовой техники, но даже при существующем режиме импортных пошлин, по цене отечественные производители проигрывают Китаю и Казахстану. Как с учетом, так и без учета импортных пошлин отечественная продукция инвестиционного машиностроения на начало 2014 г. была неконкурентоспособна по цене по сравнению с европейскими производителями, Белоруссией, Казахстаном и Китаем.

Таким образом, при обменном курсе рубля в условиях мировой цены на нефть 110 долл./барр. импортная продукция обрабатывающих отраслей являлась дешевле внутренних аналогов.

Следствием непропорционального влияния отдельных видов деятельности на валютный курс становится опережающий рост импорта по сравнению с емкостью внутреннего рынка в периоды ускорения экономической динамики.

Полученная оценка верхней границы темпов роста физического объема экспорта явно недостаточна для обеспечения устойчивого экономического роста. Это означает, что решение одной из наиболее актуальных задач экономической политики на данный момент – поиск (формирование) новых источников доходов – должно сопровождаться структурными изменениями. Обесценение рубля и экономические санкции со стороны развитых стран по отношению к России естественным образом «подталкивают» экономическую политику к импортозамещению.

В современной истории импортозамещение как стратегия экономического развития впервые было применено в странах Латинской Америки в 50-60-е годы XX в. [1]. В качестве теоретической основы такой политики была принята гипотеза Пребиша-Сингера, выдвинутая в 50-е годы, о том, что условия торговли со временем изменяются в пользу товаров обрабатывающей промышленности, а не первичного сырья. Следуя такой тенденции, страны Латинской Америки, которые поставляли остальному миру в основном необработанные или малообработанные сырьевые товары в обмен на продукцию обрабатывающей промышленности из США и Европы, никогда не смогли бы в своем развитии достичь уровня развитых стран [2].

Стратегия индустриализации на основе импортозамещения должна была решить несколько проблем: обеспечить более высокие темпы роста и сократить отставание в уровне развития; обеспечить создание новых рабочих мест для растущего населения; снизить зависимость от импорта. Для реализации данной стратегии развития использовались инструменты защиты внутреннего рынка тарифными и нетарифными барьерами, льготы для импортеров технологического оборудования; специальный обменный курс для импорта отдельных критически важных товаров; дешевые государственные кредиты для отдельных обрабатывающих отраслей; строительство инфраструктуры за счет государства; прямое участие государства в отраслях, в которые зарубежный и отечественный бизнес отказывался или не мог инвестировать (металлургия).

При умеренном вмешательстве государства в экономику импортозамещение начиналось в отраслях с наименьшей капиталоемкостью. В некоторых странах государство выстраивало целиком отраслевые комплексы – от производства промежуточных продуктов до конечных потребительских или инвестиционных товаров. Импортозамещение осуществлялось на основе поставок зарубежного технологического оборудования и организационно-управленческих компетенций.

Результаты проведения импортозамещения в странах Латинской Америки часто подвергались критике, в которой можно выделить теоретические и практические замечания. Теоретические замечания апеллируют исключительно к экономической теории и не позволяют получить каких-либо практических рекомендаций.

Теоретические замечания.

Максимизация мирового выпуска возможна при условии специализации стран на производстве и экспорте продукции, имеющей для них наибольшие сравнительные преимущества, поэтому страны Латинской Америки, изначально имевшие наибольшее сравнительное преимущество в производстве и экспорте сырья, должны были продолжать специализироваться в этой сфере.

Закрытие импорта, хотя бы по одному из направлений (конечная продукция, промежуточная продукция, инвестиционные товары), ведет к неэффективному ис-

пользованию ресурсов. Использование ресурсов в тех отраслях, где они не могут принести максимальную отдачу тормозит экономический рост.

Практические замечания.

Импортозамещение было бы гораздо эффективнее, если бы страны Латинской Америки проводили его внутри регионального блока, когда каждая из стран специализируется на производстве нескольких товаров, а не широкого их ассортимента. Например, в отраслях с высокими постоянными издержками приемлемый уровень рентабельности обеспечивается только при определенном масштабе выпуска (металлургия, автомобилестроение, крупнотоннажная химия). В автомобилестроении страны Латинской Америки стремились не только защитить собственный рынок, но и создать на нем конкурентные условия, в результате каждая автомобильная компания выпускала только малые партии автомобилей. В этот же период европейские и американские автомобильные концерны, наоборот, объединялись для снижения издержек и обеспечения необходимых объемов рынков сбыта. Издержки вновь созданных автопроизводителей в Латинской Америке были в 2-3 раза выше по сравнению с концернами США и Европы.

Защитные барьеры для импорта промышленной продукции и поддержка промышленности приводят к появлению ценовых диспаритетов промышленности и сельского хозяйства в пользу промышленности, за счет относительно более быстрого повышения цен. Это «вымывает» инвестиционные ресурсы из сельского хозяйства и снижает его конкурентоспособность на внешних рынках.

В процессе выполнения стратегии импортозамещения создаются новые производства, спрос на продукцию которых еще недостаточен, что снижает динамику инвестиций в дальнейшем

Усиливаются концентрация доходов и региональное неравенство из-за относительного повышения производительности труда и заработной платы в промышленности при стабильной доле занятых.

Результатом стратегии развития на основе импортозамещения к концу 1960-х годов стала еще большая зависимость стран Латинской Америки от импорта комплектующих и оборудования, что привело к стагнации промышленности. Ограниченный рынок сбыта и большое количество конкурирующих между собой промышленных предприятий с высокими по мировым меркам издержками производства в 1970-е годы сопровождалось увеличением дефицита бюджета и платежного баланса, ростом государственного долга.

Стоит отметить особенность импортозамещения в странах Латинской Америки: оно было выбрано в качестве инструмента для создания собственной обрабатывающей промышленности практически с нуля. С учетом этого проведение индустриализации на основе импортозамещения можно считать успешным [3].

В 70-80-е годы XX в. политику импортозамещения проводили отдельные страны Азии (в частности Южная Корея, Тайвань [4]). Особенностью импортозамещения в этих странах было проведение его в два этапа, и одной из целей являлась экспортная экспансия [5].

На первом этапе проводилось импортозамещение в базовых отраслях: металлургии (производство железа и стали), химии (в основном нефтехимии), производстве оборудования, производстве транспортных средств (автомобили и их компоненты), судостроении, легкой промышленности. Эти отрасли были выбраны для импортозамещения как имевшие существенные межотраслевые связи, потенциал выхода на мировые рынки сбыта, возможность повысить технологический уровень за счет известных технологий. На следующем этапе развития промышленности выбор отраслей (производств) зависел в том числе от прибыльности, качества ме-

неджмента и других характеристик, свидетельствующих о высокой вероятности окупаемости затрат, т.е. поддерживались успешные производители и проекты.

Импортозамещение стало подготовительной фазой для экспортной экспансии. Увеличить объемы экспорта удалось именно в тех отраслях и компаниях, которые активно поддерживались государством в период политики импортозамещения и стали значительными игроками на внутреннем рынке. Это связано отчасти с тем, что развитые базовые отрасли обеспечивают рост уровня конкурентоспособности промышленности в целом.

Экспортная экспансия изначально ставилась в качестве одного из критериев для получения государственной поддержки. Государство, не позволяя корпорациям сосредоточиться только на внутреннем рынке, заставляло наращивать долю продукции, поставляемую на экспорт. Так, в обмен на защиту внутреннего рынка и низкие процентные ставки корпорации должны были обеспечивать выполнение производственных и экспортных планов. Любая прибыль от инвестиций иностранных корпораций в принимающую страну и вывозимая обратно за рубеж должна была сопровождаться соответствующим увеличением экспорта. Кроме того, банки развития были обязаны требовать от компаний выполнения обязательств по проектам – локализация, улучшение производственных стандартов и системы управления, снижение издержек и т. п.

Но политика стимулирования экспорта не всегда срабатывала в полном объеме. Например, на Тайване требование 50-процентного объема экспорта выпускаемой продукции в автомобилестроении реализовывалось только в части производства и экспорта автокомпонент, но не готовых автомобилей.

В начале 1980-х годов в США обострилась проблема конкуренции с импортом. Замедление темпов экономического роста с 4,1% в 1960-е до 2,9% в 1970-е годы, низкие темпы роста производительности труда и почасовой заработной платы, рост безработицы, снижение инвестиционной активности, вытеснение товаров США с внутреннего и мирового рынков – все эти проблемы привели к широкому обсуждению промышленной политики и конкурентоспособности [6].

Согласно данным, приведенным в работе [6], за 20 лет (1960-1979 гг.) доля продаж американских корпораций на внутреннем рынке сократилась (%): по автомобилям – с 96 до 79, по электроприборам – с 99,5 до 80, по стали – с 96 до 86, по сельскохозяйственным машинам с 93 до 85, по химическим товарам с 98 до 81, по вычислительной технике – с 95 до 57. За 10 лет (1970-1980 гг.) продукция американских станкостроительных компаний во внутреннем сбыте формовочных станков сократилась с 93 до 75%, в сбыте металлорежущих станков – с 89 до 74 (в 1960 г. американская доля по этим видам станкостроения составляла 97%). Доля продукции текстильного машиностроения снизилась до 54% (по сравнению с 93% в 1962 г.).

Еще стремительнее росла доля импорта на рынке потребительской электроники, внутренний спрос на которую к 1980 г. больше чем наполовину удовлетворялся за счет импорта.

Одновременно доля экспорта США в совокупном экспорте промышленной продукции капиталистических стран сократилась с 25 до 17%.

Проблемы экономического развития, которые сформировались в США к началу 80-х годов XX в., были обусловлены одновременным действием нескольких причин, главная из которых – изменения в международном разделении труда. Снижение торговых барьеров и ограничений в движении капитала, прогресс в области транспорта выявили экономическую целесообразность размещения отдельных элементов технологических цепочек в странах с наименьшей стоимостью низкоквалифицированных трудовых ресурсов. И если вначале догоняющие страны специализировались в производстве и экспорте трудоемких товаров (обувь, одежда, игрушки, электронные компоненты), то по мере накопления капитала на экспорт стали поставляться

более капиталоемкие товары (суда, автомобили, цветные телевизоры, компьютеры и другая потребительская бытовая техника и электроника). При существенно более низких затратах на трудовые ресурсы догоняющие страны смогли потеснить американских производителей на мировых рынках и на внутреннем рынке США.

Обострение международной конкуренции за размещение производства наложилось на специфику сформировавшейся в США институциональной среды. Как правило, отраслевые рынки сбыта внутри страны были разделены между несколькими крупными игроками, которые в той или иной форме распределяли между собой объемы продаж. Существующий баланс устраивал бизнес, государство и профсоюзы. Компании из США были знакомы с новыми технологиями производства и инновациями, но сильное ограничение конкуренции и гарантированные объемы сбыта не способствовали возникновению стимулов к их применению в производстве.

В этих условиях промышленность США очень медленно реагировала на изменения, происходившие в мировой экономике, и теряла внутренний и внешние рынки сбыта. В сложившейся ситуации были два направления реализации экономической политики правительства США: ограничение импорта и повышение конкурентоспособности промышленности.

Меры по ограничению импорта (квотирование, пошлины, соглашения об объемах поставок) принимались под давлением промышленного лобби. Прежде всего защитные меры были введены для сталелитейной промышленности, что привело к превышению внутренних цен на 25% по сравнению с мировыми и снижению конкурентоспособности всех промышленных производств с высокой металлоемкостью. Далее защитных мер потребовали производители автомобилей, одежды, обуви, телевизоров. В свою очередь импортеры стали поставлять в США обновленную и более сложную продукцию с новыми характеристиками для сохранения доли на американском рынке. В то же время внутренние производители не стремились модернизировать производства, так как защитные меры обеспечивали им приемлемый рынок сбыта, а выделяемые субсидии на модернизацию вкладывали в другие отрасли экономики. В результате эффект защитных мер был незначительным.

Гораздо более продуктивной оказалась концентрация усилий на развитии производств товаров нового технологического уровня. Логика данного направления развития состояла не в замещении импорта на внутреннем рынке за счет защитных мер, а в повышении конкурентоспособности промышленности США с опорой на создание рабочих мест, требующих высокой квалификации, как основное конкурентное преимущество и источник роста доходов.

К 1984 г. президентская комиссия сформировала стратегию повышения конкурентоспособности в промышленности, которая включала следующие основные положения:

- ускорение разработок новой технологии и расширение ее применения для повышения производительности труда и роста доходов, чтобы бизнес США мог занять лидирующие позиции в области освоения новых инновационных продуктов. Ускорению разработки и внедрению новых технологий должны способствовать: поддержание высокого уровня затрат на НИОКР и повышение удельного веса затрат на коммерциализацию имеющихся разработок; усиление защиты интеллектуальной собственности;
- снижение процентных ставок для увеличения притока инвестиций в промышленность – жизненно важную основу экономики;
- повышение квалификации, уровня образования рабочей силы и мобильности трудовых ресурсов;
- разработка программы адаптации американской промышленности к условиям мировой конкуренции.

Необходимо подчеркнуть что главной целью стратегии повышения конкурентоспособности было достижение мирового лидерства США в коммерческом освоении новых продуктов и технологий, а укрепление внешнеторговых позиций США объявлялось национальной целью. Под конкурентоспособностью промышленности понималась способность производить отвечающие мировому спросу товары и повышать уровень жизни населения.

Поскольку наиболее высококвалифицированный персонал был занят в таких видах деятельности, как производство телекоммуникационного оборудования, производство полупроводников, электронике, роботостроении, приборостроении, авиакосмической промышленности, генной инженерии, фармацевтике, то стимулировалось развитие именно этих отраслей промышленности. В результате более 80% новых рабочих мест, созданных в экономике в 1983-1991 гг., появилось в высокотехнологичном секторе.

Создание новых технологий в значительной степени финансировалось через военные расходы. Министерство обороны ставило задачи по разработке новых интегральных микросхем, кремниевых процессоров и т.п. К разработкам привлекались частные фирмы. В дальнейшем созданные инновации передавались в частный сектор.

Сравнивая две альтернативы развития, можно говорить о том, что именно направление по развитию новых технологий, их коммерциализации и созданию рабочих мест, требующих высокой квалификации, оказалось успешным. В то же время, отрасли, которым была обеспечена защита внутреннего рынка, не достигли высокого уровня конкурентоспособности. При этом некоторые отрасли, где активно применялись защитные меры, практически полностью исчезли из промышленности США (например, производство телевизоров, текстильных материалов, одежды и обуви).

В современных условиях борьбу за внутренний рынок и поиск новых источников формирования доходов в развитых странах (США, Европейский союз, Япония) обычно называют реиндустриализацией.

Необходимость в проведении активной промышленной политики стала активно обсуждаться после финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., когда стало понятно, что страны, сохранившие развитую промышленность, в меньшей степени были подвержены негативному влиянию кризиса и быстрее остальных перешли к восстановлению экономики.

Кроме того, извлечение выгоды из углубления международного разделения труда, которое выражалось в активном выносе промышленных производств в страны с дешевой рабочей силой (в основном Китай) в 1990-х и 2000-х годах в обмен на получение технологической ренты за счет контроля над сбытовыми и исследовательскими участками производственных цепочек, после 2008-2009 гг. уже не может служить источником роста мировой экономики.

Темпы расширения мирового экспорта, которые традиционно опережали рост мировой экономики в два раза, с 2012 г. находятся на одном уровне с темпом роста мирового ВВП. Это связано с действием ряда факторов. Во-первых, практически исчерпан потенциал снижения торговых барьеров (ставки импортного тарифа находятся уже на достаточно низких уровнях, и дальнейшее их снижение может быть весьма незначительным, кроме того, попытки защитить внутренние рынки в условиях принятых обязательств по уровню импортного тарифа в рамках ВТО приводят к усилению нетарифных ограничений). Во-вторых, наблюдается замедление трансграничных потоков капитала и ПИИ. Наконец, негативно сказываются и близкие к нулю темпы экономического роста в Евросоюзе, повышенная волатильность курсов мировых валют, сужение долгового финансирования внешнеторговых потоков. Сохранение этих тенденций в будущем ограничит возможности наращивания внешне-торгового обмена и не позволит получить дополнительные выгоды от оптимизации

размещения производства. В этих условиях экономический рост в отдельных странах должен быть основан на внутренних факторах. Для развитых стран это означает необходимость проведения политики реиндустриализации.

В США [7], Евросоюзе [8], Японии [9; 10] были разработаны стратегии развития, основой которых является повышение конкурентоспособности внутренних производителей и создание новых рабочих мест за счет реиндустриализации. При этом реиндустриализация рассматривается не как восстановление объемов промышленного производства для замещения импорта соответствующей продукции, а как создание новых высокотехнологичных производств, ориентированных на выпуск продукции для рынков сбыта, которые находятся на данный момент на этапе становления или формирования.

Основным целевым ориентиром реиндустриализации является повышение конкурентоспособности не только за счет технологий, но и институциональных реформ, обеспечения доступного финансирования развития новых технологий, повышения гибкости рынка труда и роста инвестиций в человеческий капитал. Цель реиндустриализации в развитых странах состоит не в поддержке конкретных отраслей, а в создании условий, обеспечивающих конкурентоспособность внутренних производителей за счет инвестиций в образование, увеличения затрат на НИОКР, улучшения инвестиционного климата, повышения доступности энергии, выработки предсказуемых механизмов государственного регулирования. Предполагается, что основой реиндустриализации станут инвестиции в новые технологии: низкоуглеродные «зеленые» производственные технологии в промышленности и на транспорте, биохимия, умные сети, микро-, наноэлектроника, промышленные биотехнологии, робототехника, аддитивные технологии. Концентрация внимания на этих направлениях связана с ожиданием быстрого роста указанных секторов и мировых рынков сбыта в долгосрочной перспективе в результате высоких темпов роста спроса на новую продукцию.

С макроэкономической точки зрения реализация сценария реиндустриализации в развитых странах означает снижение зависимости от внешнеторгового обмена, повышение нормы накопления для финансирования развития новых производств и обновления инфраструктуры, снижение доли потребления домохозяйств в ВВП, опережающий рост инвестиций и производительности труда в высокотехнологичных отраслях экономики.

В современной мировой экономике нет примера развивающейся страны, закрытой для внешнеторгового обмена, которая смогла бы в долгосрочном периоде поддерживать приемлемые темпы экономического роста: импортозамещение само по себе не является целью. Так, импортозамещение было необходимо для стран Латинской Америки как средство создания собственной промышленности, для развивающихся азиатских стран – как средство стимулирования национальных корпораций к экспортной экспансии. Для США в 80-х годах прошлого века проблема снижения доли американских производителей на внутреннем рынке рассматривалась в контексте повышения их конкурентоспособности и создания рабочих мест с высокой производительностью труда и соответственно доходами. Современная реиндустриализация в развитых странах направлена на формирование новых источников формирования доходов, а не на создание на своей территории производств для замещения существующих импортных аналогов. Иными словами, само по себе импортозамещение рассматривается не в качестве источника экономического роста, а средства для его формирования.

В свою очередь в текущей ситуации импортозамещение в российской экономике рассматривается именно как фактор, который может обеспечить высокие темпы

экономического роста. При этом под импортозамещением понимается простое увеличение доли отечественных производителей на внутреннем рынке в результате защиты внутреннего рынка за счет девальвации рубля. Однако те дополнительные приросты выпуска, которые может дать такое импортозамещение, вряд ли смогут стать новым источником роста и возместить сокращение доходов от экспорта.

Оценка доли импорта в видимом потреблении показывает, что зависимость от импорта весьма сильна на внутренних рынках продукции машиностроения, химической и фармацевтической продукции, товаров легкой промышленности, металлических изделий, изделий из резины и пластмасс (в табл. 3 выделены жирным шрифтом). Даже если вдвое снизить зависимость от импорта по этим позициям (без потерь уровня доходов в экономике), то прямой прирост выпуска составит менее 3%. Учитывая, что процесс снижения зависимости от импорта не является одномоментным, дополнительный прирост ВВП в результате проведения активной политики импортозамещения в лучшем случае не превысит 1 проц. п. в год, а с учетом возможного удорожания и отечественной продукции и снижения качества закупаемого на внутреннем рынке сырья и оборудования, положительный эффект может быть в несколько раз меньше. Например, только за счет импорта зарубежного оборудования в 2000-2008 гг., производительность труда дополнительно увеличивалась на 1 проц. п.

Таблица 3

Доля импорта на внутреннем рынке отдельных видов деятельности*

Вид деятельности	Импорт видимого потребления, %		Оценка выпуска в ценах покупателей, млрд. руб.	Видимое потребление, млрд. руб.
	2008 г.	2013 г.		
Промышленность и сельское хозяйство	22,2	20,6	55534	48778
Сельское хозяйство	8,7	10,3	4141	4409
Производство пищевых продуктов	16,6	15,8	5021	5589
Текстильное и швейное производство	48,0	58,0	329	717
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	69,5	77,2	68	239
Обработка древесины и производство изделий из дерева	14,2	18,8	468	350
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	28,9	22,2	511	528
Химическое производство за исключением производства фармацевтической продукции	40,9	41,1	1873	1924
Производство фармацевтической продукции	68,9	64,3	277	722
Производство резиновых и пластмассовых изделий	27	32,7	746	998
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	9,2	10,2	1382	1481
Металлургическое производство	14,3	13,3	3864	2965
Производство готовых металлических изделий	24,4	29,0	817	1064
Производство машин и оборудования	53,9	55,2	1482	2962
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	54,2	52,4	1600	2908
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	57,3	43,7	1874	3109
Производство судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств	23,0	19,8	1571	1706

* Расчеты по материалам: Росстата, ФТС России, ФНС России, ИНИП РАН.

Примечание. Цифры, выделенные жирным шрифтом означают сильную зависимость вида деятельности от импорта.

Все это означает, что само по себе замещение импорта на внутреннем рынке продукцией отечественного производства не может компенсировать отсутствия

роста (или более того снижения) доходов от экспорта, и не должно рассматриваться в качестве ключевого источника экономического роста при формировании стратегии долгосрочного развития.

И даже эти небольшие приращения к темпам экономического роста следует еще воплотить в жизнь, не повторив ошибок индустриализации стран Латинской Америки (выбор широкого перечня отраслей, низкая серийность капиталоемких производств, ограниченность рынков сбыта, рост неравенства доходов, повышение зависимости от импорта комплектующих и оборудования, консервация структуры экспорта).

Кроме того, активная политика импортозамещения невозможна без финансирования наращивания мощностей и выпуска по выбранным направлениям. Без создания специальных механизмов финансирования ни о каких положительных эффектах импортозамещения не может быть и речи. Одновременно должна создаваться производственная инфраструктура, дефицит которой, наряду с высокими кредитными ставками, является одним из ключевых факторов, ограничивающих расширение производства [11].

Импортозамещение, направленное на внутренний рынок посредством ограничения импорта, будет приводить к относительному экономическому отставанию от развитых стран, так как последние смогут обеспечить более высокий уровень производительности труда за счет более глубокой специализации труда и большей емкости рынков. Кроме того, масштабы импортозамещения в российской экономике не смогут компенсировать потерь доходов от экспорта. И как показывает опыт стран Латинской Америки, политика импортозамещения совершенно не гарантирует диверсификации товарной структуры экспорта, а рост производства на основе мощностей, созданных иностранным капиталом, далее приводит к проблеме отказа от наращивания экспорта.

Выработка промышленной политики требует проведения серьезных исследований, возможно, в течение нескольких лет. Например, США потребовалось около пяти лет на разработку стратегии развития промышленности и повышения конкурентоспособности американских товаров. Вместе с тем уже сейчас можно сформулировать ряд следующих «стартовых» положений.

Появление новых источников доходов для российской экономики, по своей роли сопоставимых с экспортом углеводородов в 2000-е годы, возможно только за счет внешних рынков. Это означает, что *основной задачей промышленной политики должна стать экспортная экспансия*, способная в будущем обеспечить быстрый рост рынков сбыта. Решение столь амбициозной задачи должно предваряться постановкой амбициозных целей, как это предприняли США, декларируя необходимость достижения мирового технологического лидерства американскими компаниями.

Необходимость экспортной экспансии на формирующихся мировых рынках высокотехнологичных товаров обусловлена тем, что *создание конкурентоспособной высокотехнологичной продукции является высококапиталоемким*, следовательно, для окупаемости вложений необходим емкий рынок сбыта. Ни российский рынок, ни рынок стран ТС не являются достаточными с этой точки зрения. Например, только две корпорации в мире смогли направить необходимые объемы инвестиций в производство микрочипов на основе 10-м технологического процесса [12]. И размер рынка сбыта, который обеспечит окупаемость этих инвестиций явно превышает 170 млн. чел. Это означает, что снижение зависимости от импорта микроэлектроники в ВПК может произойти только одновременно с быстрым ростом экспорта соответствующей продукции.

Импортозамещение должно ориентироваться на долгосрочную перспективу, направлено на занятие ключевых позиций на внутреннем рынке тех товаров, которых нет в данный момент, но будут производиться через 5-10 лет. Например, за

10 лет, которые могут быть затрачены на восстановление отечественного станкостроения, развитие аддитивных технологий может привести к отказу от традиционных способов изготовления деталей. При выходе отрасли на полную мощность, она окажется неконкурентоспособной по мировым меркам и станет причиной распространения технологического отставания по всей технологической цепочке.

Часто утверждается, что переход к инновационному типу развития, повышение конкурентоспособности конечных производственных цепочек обрабатывающей промышленности, появление крупных корпораций в несырьевом секторе, сопоставимых с нефтегазовыми компаниями, требует существенных институциональных преобразований. Вместе с тем невозможность положительных быстрых экономических изменений в рамках существующей институциональной среды практически никем не доказана. В частности, пример Южной Кореи может служить опровержением данного тезиса.

Литература

1. Baer Werner. *Latin American Research Review*. Vol. 7. № 1 (Spring, 1972).
2. Franko Patrice M. *The Puzzle of Latin American Economic Development* Rowman & Littlefield Publishers. 2003.
3. Carlos A. Primo Braga, *Import Substitution Industrialization in Latin America: Experience and Lessons for the Future Paper Prepared for a Seminar in Honor of Professor Werner Baer, Held at the University of Illinois at Urbana-Champaign, December 1-2, 2006.*
4. Amsden Alice H. *Import Substitution in High-Tech Industries: Prebisch Lives in Asia!* // *Cepal Review*, № 82, April 2004.
5. Tianbiao Zhu. *Rethinking Import-Substituting Industrialization. Development Strategies and Institutions in Taiwan and China.* UNU-WIDER // *Research Paper № 2006/76.*
6. Кондратьева Т.С. *Американская промышленность в 80-е годы: проблема структурной перестройки.* М.: Изд-во «Город». Реф. сб. 1987.
7. Конгресс США. *Bring Jobs Back to America Act.* Марч, 2013.
8. Deutsche Bank AG, DB Research. *Europe's re-industrialisation* // *EU Monitor*, November 2013.
9. Ministry of Economy, Trade and Industry (METI), Ministry of Health, Labour and Welfare (MHLW), Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology (MEXT) // *Summary of the White Paper on Manufacturing Industries.* June 2014.
10. *Japan's Future Development Strategy and Growth Initiative towards Doubling the Size of Asia's Economy.* Апрель, 2009. Выступление Премьер-министра Японии Таро Асо в национальном пресс-клубе Японии 9 апреля 2009 г.
11. Буданов И.А. *Ресурсы и условия развития инфраструктуры в РФ // Проблемы прогнозирования.* 2013. № 5. С. 34-49.
12. Фролов А. *Мониторинг научно-технологического развития в мире и в России за 1 кв. 2014 г.* ЦМАКП.