



ТУБЕРНАТОРСКИЕ ЧТЕНИЯ

Тюмень-Москва, 22 июня 2022 г.

НОВЫЕ КОНТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ФЕДЕРАЦИЯ И РЕГИОНЫ







НОВЫЕ КОНТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ФЕДЕРАЦИЯ И РЕГИОНЫ

XLII

Губернаторские чтения

22 июня 2022 г. Тюмень—Москва (online)

Участники дискуссии:

АЛЕКСАНДР МООР — губернатор Тюменской области

СВЯТОСЛАВ КАСПЭ — модератор

ЮРИЙ СИМАЧЕВ — Центр исследований структурной политики Высшей школы экономики

АНДРЕЙ ПАНТЕЛЕЕВ — Правительство Тюменской области

АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВ — Агентство инфраструктурного развития Тюменской области

ИВАН БОБКОВ — Ассоциация мебельщиков Тюменской области

МАКСИМ СКВОРЦОВ — Департамент экономики Тюменской области

ОЛЬГА ЕЗИКЕЕВА — советник губернатора Тюменской области по вопросам инвестиций, малого и среднего бизнеса

СЕРГЕЙ БУШУЕВ — ООО «ФлексПром»

А.В.МООР, губернатор Тюменской области

Что нам нужна новая промышленная политика, очевидно всем. Конечно, в нынешней ситуации нам много чего нового нужно — почти всё. Но промышленная политика тут выделяется особо. Потому что сила, способность к развитию, к обеспечению достойного образа и уровня жизни по-прежнему определяются способностью государств и регионов производить материальные ценности. Просто-напросто делать нужные вещи.

Вопрос в том, какая именно новая промышленная политика нам нужна. На этот счет по всей стране идут жаркие дискуссии, звучат самые разные предложения, в том числе несовместимые друг с другом. Такое впечатление, что теперь в промышленной политике разбираются все, включая тех, кто никогда раньше о ней не задумывался. Помните, недавно у нас объявилось огромное количество экспертов по вирусным заболеваниям? Происходит нечто похожее.

Значит, нужно поступить так, как мы всегда поступали на «**Губернаторских чтениях**». Нужно слушать не скорых на язык дилетантов, а настоящих специалистов, давно и глубоко погруженных в эту проблематику. Для их поиска Чтения и придуманы. Сегодня с нами директор Центра исследо-

ваний структурной политики Высшей школы экономики Юрий Вячеславович Симачев, основной автор представленного в апреле большого доклада Высшей школы экономики «Новые контуры промышленной политики». В переговорах об участии в нашем проекте мы просили его особым образом выделить региональный аспект — мы никогда не ждали и не собираемся ждать у моря погоды, нам нужно решить, что мы, в пределах наших полномочий и возможностей, можем и должны начать делать на нашей земле, здесь и сейчас. Уже завтра. А сегодня — поговорим с Юрием Вячеславовичем. Разумеется после традиционного предисловия нашего модератора Святослава Игоревича Каспэ.

С.И.КАСПЭ, доктор политических наук, главный редактор журнала «Полития», профессор Высшей школы экономики

Вообще-то слова — а значит, и понятия — «промышленность» и «политика» имеют между собой нечто общее. Слово «промышленность» происходит от слова «промысел», а значит, от слова «мысль». Будет мысль — будут и вещи, о которых говорил **Александр Викторович**. Мысль тут, пожалуй, первична. Не будет мысли — не станет и нужных ве-

щей, таков урок, который нам преподал еще поздний Советский Союз и из которого мы в последующие десятилетия, похоже, сделали далеко не все необходимые выводы.

Но и политика тоже начинается с мысли. Политика — это всегда выбор. Между лучшим и худшим, между правильным и неправильным, между хорошим и дурным, в конечном счете — между благом и злом. Такова суть любой политики, и промышленной тоже. Как писал **Блез Паскаль**: «Все наше достоинство заключено в мысли. Не пространство и не время, которых мы не можем заполнить, возвышают нас, а именно она, наша мысль. Будем же учиться хорошо мыслить: вот основной принцип морали».

Давайте же мыслить хорошо. Давайте думать изо всех сил. Сегодня — о промышленной политике. С помощью человека, который этим занят уже давно, то есть **Юрия Вячеславовича**.

Ю.В.СИМАЧЕВ

Я бы сразу хотел отметить, что не специализируюсь на социально-экономическом развитии регионов, но тем не менее постараюсь аккуратно транслировать свои выводы на региональный уровень.

Я буду говорить о промышленной политике, но не в смысле тех или иных конкретных мер, касающихся исключительно промышленности, а в значении *Industrial Policy* — структурных изменений, которые могут затрагивать любые сектора экономики. Сегодня подобное представление становится все более важным, поскольку крайне трудно провести грань между, например, промышленностью и высокотехнологичными услугами.

Я не склонен думать, будто до недавних событий у России была хорошая промышленная политика и только из-за изменившихся условий нам понадобилось предпринимать какие-то новые меры. Именно поэтому я сначала постараюсь продемонстрировать недостатки промышленной политики, проводившейся до 2022 г., — отнюдь не претендуя на абсолютную истину, так как по мере проведения российских и зарубежных исследований все время появляются новые наблюдения и неожиданные результаты, кардинально меняющие наши представления и о роли иностранных инвестиций, и о поведении транснациональных компаний, и в целом о том, что такое хорошо и что такое плохо в экономической политике.

В своем выступлении я хочу сфокусироваться на следующих сюжетах:

- Тренды в глобальном производстве и трансформации промышленной политики. Некоторые эксперты и лица, принимающие решения, сомневаются в необходимости внимания к этому пункту, утверждая, что в нынешних условиях нужно говорить и думать только о выстраивании внутреннего производства. Я не согласен с таким узким подходом, поскольку Россия все равно вынуждена взаимодействовать с другими странами и дружественными, и недружественными. А потому нам необходимо ориентироваться в международной повестке, в технологических мейнстримах и новых качествах развития.
- Оценка состояния российской экономики. Здесь я постараюсь кратко выделить основные общенациональные проблемы и определить, насколько они применимы к Тюменской области.
- *Импортозависимость российской экономи- ки*. В данной части выступления я продемонстрирую наши оценки степени зависимости России от импорта.
- Специфика импортозависимости Тюменской области.
- Промышленная политика: поле для выбора на федеральном и региональном уровне.

Важно учитывать, что промышленная политика всегда подразумевает определенное воздействие государства на экономику, связанное с выбором разнообразных приоритетов, от отраслевых до технологических, влияющих на развитие как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе. В теории они должны обеспечивать позитивный результат не только в плане экономического роста, но и в плане благосостояния. Однако на практике бывает так, что экономический рост не сопровождается увеличением благосостояния. Такие периоды были и в истории России. Успешной промышленную политику государства можно считать лишь тогда, когда рост экономики сочетается с увеличением благосостояния граждан, тем самым обеспечивая перспективы дальнейшего развития. Промышленная политика всегда сопряжена с тяжелым выбором ресурсы национальной экономики необходимо перераспределить таким образом, чтобы в конечном счете выигрывали не те группы интересов, в чью пользу происходит перераспределение прямо сегодня, а регионы и население. Вы не хуже, а, возможно, и лучше меня понимаете, насколько сложно в этих условиях принимать оптимальные решения. Итак, мы можем выделить следующие тренды глобального производства.

Перераспределение экономического потенциала между макрорегионами и рост конкуренции на глобальных рынках. В глобальной торговле растет доля товаров, которые требуют труда высокой квалификации, — с 37,7% в 1995 до 44,2% в 2020 г. Большинство стран конкурируют за рынки

Тренды в глобальном производстве: перераспределение экономического потенциала между макрорегионами, рост конкуренции на глобальных рынках

Доля развивающихся стран в мировой торговле товарами, %



Источник: составлено авторами по данным UNCTAD

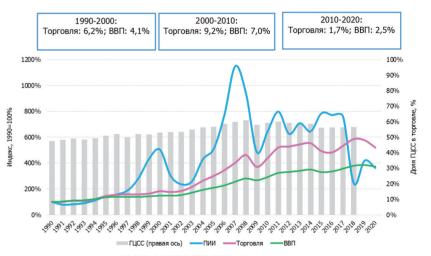
сложных товаров из-за их высокой маржинальности. Важным элементом этой конкуренции является укрепление позиций развивающихся стран (Китай, Вьетнам, Малайзия, Таиланд и т.д.), чья доля в торговле сложными товарами в 2020 г. преодолела 50%. Мы также видим усиление роли трех глобальных хабов мировой экономики — Китая, Германии и США, которые концентрируют около 30% глобальной торговли. При этом Китай по объемам торговли в 2010 г. обошел Германию, а в 2014 — США, сохраняя небольшой отрыв от них по сей день.

Расширение и усложнение глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Глобальная цепочка создания стоимости — это спектр действий, которые экономические субъекты осуществляют для вывода продукта на рынок на глобальном уровне, когда элементы конечного товара производятся в разных странах. На графике ниже вы можете видеть, какую долю ГЦСС занимают в мировой торговле. Уже в 1990 г. — почти 50%, на рубеже 2000-х и 2010-х — больше 60%, сегодня — больше 55%. То есть в последние 30 лет ГЦСС являются важнейшим элементом мировой торговли, который прежде всего касается сложных товаров.

Также надо отметить, что в 1990-е и 2000-е годы мировая торговля была существенным двигателем

Тренды в глобальном производстве: расширение роли глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС)

LALL AND CKILL ALL AND CALL AN



Источник: анализ авторов, данные World Bank, UNCTAD EORA-GVC Database

роста мирового ВВП, однако с 2010 г. происходит некоторое замедление роста ВВП и снижение роли мировой торговли в его стимулировании. Тем не менее она остается важным элементом экономического развития. Замедление темпов роста мировой торговли прежде всего является следствием решо-

ринга — переноса многих производств из развивающихся стран обратно в развитые.

Усложнение глобальных цепочек создания стоимости. Перед вами график с изображением классической цепочки создания стоимости — U-образная кривая с различными стадиями формирования стоимости, высоко- и низкомаржинальными. В соответствии с классическими представлениями стадия производства всегда была наиболее зажатой, поскольку там шла основная конкуренция по издержкам, а наиболее выгодными стадиями являлись НИОКР, дизайн, проектирование, маркетинг и постпродажное обслуживание. Однако в последнее время кривая стала смещаться в сторону W-образной формы. Это произошло по причине кастомизации, то есть индивидуализации продукции под заказы конкретных потребителей, из-за чего производство усложняется и требует более высокого уровня компетенций. Отсюда и решоринг — нужна квалифицированная рабочая сила.

Также важно отметить, что раньше мировые торговые цепочки ориентировались на поиск дешевых ресурсов, что обрекало большинство неразвитых стран на существование в рамках той модели отношений, где они продают развитым экономикам сырье, а в обмен получают готовые товары. С по-

14

Тренды в глобальном производстве: усложнение глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС)



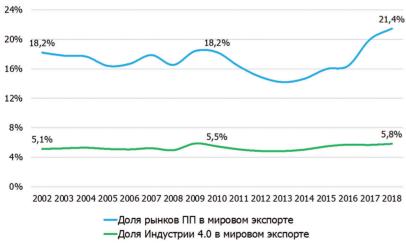
Источник: составлено авторами с использованием (Ye et.al., 2015; Fernandez-Stark et.al., 2012)

следующим развитием ГЦСС у них появился шанс стать полноценными участниками мировой торговли, поскольку прежде всего начал цениться дешевый труд и эксплуатация экологической отсталости. А в последнее время ГЦСС превратились в инструмент поиска специфических активов, куда могут

успешно встроиться те, кто обладает не просто дешевой рабочей силой или сырьем, а уникальными знаниями.

Распространение Четвертой промышленной революции и расширение рынков передовых производств (ПП). Следующий график демонст-

Тренды в глобальном производстве: распространение Четвертой промышленной революции и расширение рынков передовых производств (ПП)



Источник: расчеты и методика авторов, данные World Bank

рирует, что в последние годы рынки передового производства существенно растут. При этом основной вклад привносит Индустрия 4.0 — разработки, связанные с биоиндустрией, искусственным интеллектом, гибким производством, аддитивными технологиями и т.д. Хотя на графике доля Индустрии 4.0 от объемов мирового экспорта не превышает 6%, относительно всего рынка передовых производств в 2002 г. она составляет треть от его объема, а в 2018 — половину. Чтобы сегодня занимать какието уверенные позиции на рынке передовых производств, необходимо обладать прежде всего технологиями Индустрии 4.0, поскольку Индустрия 3.0 (автоматизация и электроника), несмотря на огромную долю на мировом рынке, постепенно утрачивает былую динамику роста, все больше уступая новым технологиям. Именно Индустрия 4.0 — это маркер для развития инноваций.

Помимо этого, необходимо отметить усиление дивергенции в страновом развитии. Некоторым развивающимся странам удалось догнать и — в редких случаях — даже перегнать развитые страны, но для большинства разрыв в технологическом потенциале продолжает расти. Существенным фактором усиления подобного разрыва становится ограниченный доступ к Индустрии 4.0, поскольку технологии

делятся на торгуемые и неторгуемые и даже до последних событий самые интересные из них попросту не продавались. Это происходит потому, что главные прорывные технологии создаются в основном в развитых странах, которые затем оберегают эти уникальные знания, опасаясь, что страны догоняющие используют их и тем самым создадут угрозу экономическим позициям актуальных лидеров. У этого процесса есть важный социальный эффект поляризация рынка труда. С одной стороны, увеличивается доля высокооплачиваемых рабочих мест, с другой — сохраняются низкоквалифицированные профессии, которые в ближайшее время не удастся автоматизировать. Замещаются прежде всего рабочие места средней квалификации, где рутинные функции можно автоматизировать за счет новых технологий цифровизации и искусственного интеллекта. Это общий тренд, и в России он тоже наблюдается — например, в финансовой сфере.

Повышение роли малого и среднего предпринимательства как драйвера структурных изменений и экономического роста. У нас любят поговорить про поддержку малого и среднего предпринимательства, поскольку воспринимают его в первую очередь как социальный демпфер. При этом никто особенно не верит, что он может быть носи-

18

телем структурных изменений. Но именно сейчас оснований для того, чтобы так считать, стало гораздо больше. Во-первых, снизился пороговый масштаб эффективности бизнеса. Раньше имелись направления, где малый и средний бизнес был однозначно неэффективен, — например, металлургия, в которой могли действовать только крупные фирмы. Сегодня отраслей, где малый и средний бизнес не может быть эффективным, становится все меньше. Во-вторых, раньше малый и средний бизнес редко мог выйти на внешний рынок, но сегодня с помощью торговых платформ он достаточно активно участвует в ГЦСС. В-третьих, существует феномен быстрорастущих компаний. Как привило, это средний бизнес, который в развитых странах обеспечивает основной прирост занятости. Наконец, в-четвертых, передовые позиции развитых стран в Индустрии 4.0 связаны прежде всего с наличием большого числа стартапов и сильной научной базой. Крупные компании были эффективны в Индустрии 3.0, которая сегодня является уже вторичным фронтом развития технологий. А в таких областях, как искусственный интеллект, биоиндустрия, микроэлектроника, роль стартапов исключительно важна.

Распространение гиг-экономики и глобализация борьбы за таланты. Можно сказать, что сегодня имеет место некоторый кризис корпоративных форм. Все чаще инновации придумываются и разрабатываются коллективами, не стесненными никакими корпоративными рамками. Члены таких коллективов распределены в пространстве и по разным юрисдикциям. Прежде всего этот тренд просматривается в услугах, но не только. В последние годы мы наблюдаем широкое распространение гигэкономики, в рамках которой компании предпочитают не нанимать сотрудников в штат, а привлекать независимых подрядчиков и фрилансеров, часто не на полный рабочий день. Серьезный толчок для развития гиг-экономики дала пандемия COVID-19. Мы видим, что она повлияла на рынок труда и в России, где московские компании все чаще набирают людей из регионов без релокации в столицу. Разумеется, это стало определенным вызовом для регионов, которым теперь необходимо создавать для людей с московскими зарплатами соответствующую среду и каким-то образом заинтересовывать их.

Чтобы осознать масштаб гиг-экономики, полезно привести оценки Boston Consulting Group. В Китае примерно 12% занятых получают от работы в гиг-экономике основной доход, 33% — дополнительный. В Индии 8% — основной доход, 30% — дополнительный. В США 4% — основной доход, 10% —

20

лополнительный. Илет глобальная охота за талантами. На этом фоне вопрос конкурентоспособности национальных юрисдикций стоит все более остро.

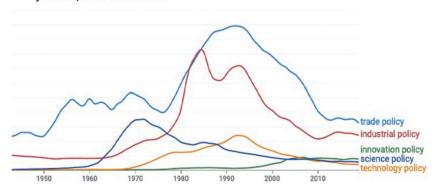
Как в условиях этих трендов меняется промышленная политика в мире? Мы решили посмотреть. насколько часто термин Industrial Policy использовался в англоязычных публикациях (база данных Google). Видно, что пик популярности идеи структурных изменений в экономике, связанных с участием государства, которые приведут к более динамичному экономическому росту, приходится на 1980-е и 1990-е годы. Затем вплоть до 2010 г. внимание к этой идее практически неуклонно снижается — и неудивительно. В 1980-е годы появилось понимание того, что существуют провалы рынка, где рыночная сила не работает, и одной из главных задач государства является компенсация этих провалов. Однако когда государство приступило к выполнению этой задачи, уже через пять-семь появилось немало работ, где изучались неудачи не рынка, а государства. Причем обсуждалось не просто то, что государство бывает слишком бюрократизировано или недостаточно компетентно, а ситуации вообще контрпродуктивного государственного вмешательства. Один из самых негативных примеров такого рода — вытеснение частных средств государ-

Тюмень—Москва (online), 22 июня 2022 года

ственными: государство начинает помогать бизнесу и рассчитывает на увеличение затрат с его стороны, а тот в ответ на поддержку, наоборот, сокращает их. Взаимоотношения государства и бизнеса сложны — одни меры способны породить синергию и мультипликативные эффекты, другие заметно снижают эффективность частного бизнеса. В 2010 г. происходит небольшой подъем интереса к промышленной

Трансформация промышленной политики в мире: популярность различных политик в 1940-2010-е гг.

Публикации на английском



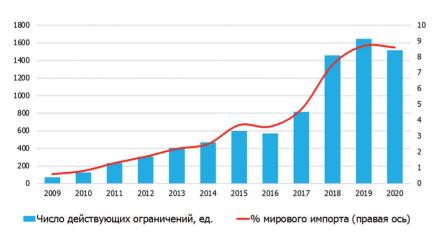
Источник: составлено авторами на данных https://books.google.com/ngrams

политике. Здесь сыграл свою роль фактор Китая. После кризиса 2008 г. возникла проблема низких темпов роста развитых экономик. Китай же продолжал расти и становился конкурентом для развитых стран, в том числе благодаря своей промышленной политике. Развитые страны начали внимательно изучать китайский опыт и даже перенимать некоторые его элементы.

Эта конкуренция привела к тому, что промышленная политика стала все активнее совмешаться с торговыми войнами. На следующем графике вы можете видеть количество мер, ограничивающих импорт товаров по всем странам. Постепенный рост начинается в 2009 г., с 2017 г. число ограничений увеличивается почти в два раза. Борьба за конкурентоспособность национальных экономик все больше переходит в сферу нетарифных ограничений в рамках торговой политики. С одной стороны, промышленная политика уже не защищается высокими пошлинами и сочетается с политикой стимулирования инноваций, с другой стороны, в ней применяется жесткий нетарифный инструментарий торговых войн. Одновременно промышленная политика выходит за рамки отдельных отраслей, все чаще о ней говорят в более широком функциональном смысле, включая сюда же политику по развитию

человеческого капитала, инноваций, технологий и т.д. Здесь нужно сделать важную оговорку. Существуют различные виды политик, у каждой из которых имеются свои инструменты, — кредитно-денежная, налоговая... У промышленной политики собственного арсенала нет. Она как бы подбирает отдельные инструменты из более функциональ-

Трансформация промышленной политики в мире: ограничительные меры в сфере импорта товаров по всем странам, 2009-2020



Источник: WTO Trade monitoring report

24

но специализированных политик, и ее успешность определяется тем, насколько они удачно комплексированы.

Теперь перейдем к оценке состояния российской экономики. Перед вами график с длинными

Оценка состояния российской экономики: структурные сдвиги (отраслевая структура по ВДС), 2011-2021



Тюмень—Москва (online), 22 июня 2022 года

Источник: составлено авторами, данные Росстат

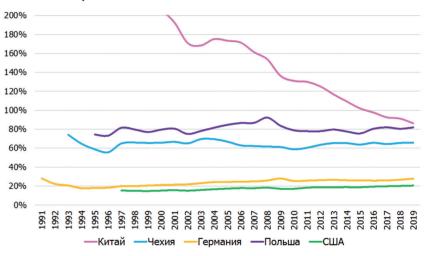
рядами с 2011 по 2021 г. Мы наблюдаем некоторую тенденцию к увеличению доли «знаниеинтенсивных» услуг (есть такой термин) и устойчивый тренд на рост удельного веса сельского хозяйства. Однако на макроуровне не произошло никаких радикальных и даже существенных изменений, которые бы свидетельствовали о значимых прогрессивных сдвигах. Изменения есть, но слабовыраженные.

Если мы посмотрим на производительность труда (важнейший показатель конкурентоспособности национальной экономики), то здесь сложилась достаточно тяжелая ситуация. На графике ниже сопоставлена производительность труда в России и в других странах. Например, зеленая кривая демонстрирует, что наш уровень производительности труда составляет около 20% от американского. Розовая кривая сверху — производительность труда в Китае, который Россия в 1990-е годы опережала в шесть раз. В 2015 г. Китай обогнал Россию. Почему так происходит? В первую очередь из-за недостаточного развития технологий и организации производства, которые совокупно дают 60—65% от производительности труда в целом.

Прежде всего это бьет по позициям России в мировой торговле. На следующем графике отражено состояние российской экономики с точки зрения

26

Оценка состояния российской экономики: производительность труда в России (в % от некоторых стран, 1991-2019)



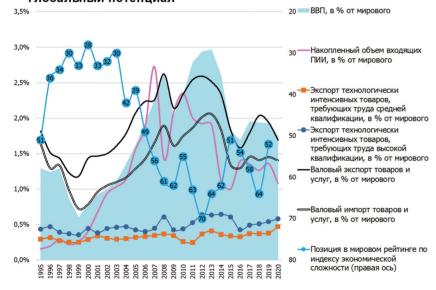
Примечание: использованы данные о добавленной стоимости в промышленности (включая строительство) в постоянных ценах 2015 года в долл. на 1 занятого

Источник: составлено авторами по данным World Bank

ее глобального потенциала. Мы видим, что нет убедительной тенденции к увеличению экономической сложности экспорта — по сравнению с развитыми странами у России до сих пор не слишком большое разнообразие экспортируемых товаров. Первая

причина — недостаточно развитая предпринимательская экономика. У нас доминирует экономика квазирыночная и экономика крупных компаний, но они не могут обеспечить должное разнообразие товарной номенклатуры. Вторая причина —

Оценка состояния российской экономики: глобальный потенциал



Источник: составлено авторами по данным World Bank, UNCTAD, Atlas of Economic Complexity

низкая выживаемость экспортеров. В среднем компания, вышедшая на экспорт, живет примерно два года, против пяти-шести лет в развитых странах. Если и наблюдались позитивные изменения, то они касались традиционных отраслей — деревообрабатывающей, пищевой, химической и фармацевтической промышленности. Эти сдвиги были связаны с приходом иностранных инвесторов. В случае химической промышленности основную роль сыграла бытовая химия, в случае фармацевтической — производство дженериков, в случае деревообрабатывающей — производство новых материалов, например ДВП. Следует, конечно, отметить устойчивый рост ІТ-сектора, прежде всего за счет того, что тут Россия специализируется на интеграции услуг, а это сложная, креативная и высокомаржинальная деятельность — в отличие от простого, поточного писания кода, где безусловным лидером является Индия.

Если мы посмотрим на технологический уровень российских компаний, то он сильно варьирует по отраслям. Перед вами график, построенный на основе сравнения технологического потенциала российских компаний, с одной стороны, и их иностранных конкурентов — с другой (согласно оценкам руководителей этих компаний). Мы видим, что

в химической промышленности 64% руководителей считают, что их технологический уровень не ниже, чем у иностранных конкурентов. Это достаточно высокий показатель, чего, к сожалению, нельзя сказать о сельском хозяйстве, где наблюдается еще

Оценка состояния российской экономики: технологический уровень компаний (оценка 2019 г.)



Источник: составлено авторами по данным проекта по производительности НИУ ВШЭ

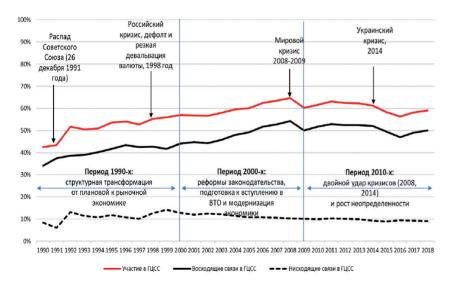
и низкая производительность труда (впрочем, в последние годы она динамично росла за счет внедрения малозатратных инноваций).

В целом более высокий технологический потенциал характерен для крупных компаний, обладающих квалифицированным персоналом и способных привлечь иностранных инвесторов. Технологический потенциал малых компаний намного ниже. Конечно, определенный разрыв в технологичности и производительности между крупным и малым бизнесом существует во всех странах, и почти все государства предпринимают те или иные меры по его сокращению — чтобы обеспечить крупные компании достаточной сетью малых поставщиков.

На графике, который отражает положение России в глобальных цепочках создания стоимости, видно, что мы в последние годы постепенно улучшали свои позиции, однако в основном в рамках восходящих связей — продажи сырья или полуфабрикатов. По нисходящим связям ситуация противоположная — медленное, но неуклонное ухудшение позиций, а ведь именно эти связи отвечают за разработку и продажу сложной продукции, от которых зависят наши возможности по расширению национальных цепочек поставок и локализации

импортных технологий. Это происходит не потому, что никто не ставил задач по улучшению позиций в рамках нисходящих связей, а из-за отсутствия развитой системы субподряда в работе промышленных холдингов — например, в автомобилестроении. Многие холдинги в России до сих пор работают по

Оценка состояния российской экономики: позиции в ГЦСС



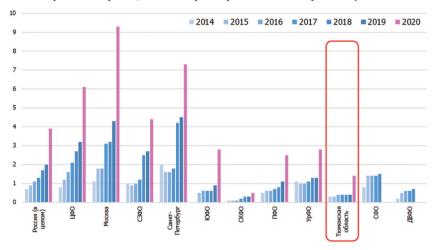
Источник: составлено авторами по данным UNCTAD EORA-GVC Database

32

схеме единственного поставщика и исполнителя, хотя она продемонстрировала свою слабость во время пандемии, когда у тех же автомобильных компаний после периода затишья резко вырос спрос, а единственные поставщики попросту за ним не поспевали. В Европе же у каждой крупной компании есть выбор из десятков поставщиков, и они специально поддерживают конкуренцию между ними. В России проблема с поставщиками обусловлена слишком тонким слоем средних компаний. Бизнес либо локализуется и работает в качестве малого предприятия, либо изначально является крупной компанией. Таково следствие плохого государственного регулирования. В итоге все сектора в зоне нисходящих связей оказались наиболее импортозависимыми.

Упомяну еще один постпандемический тренд — рост электронной торговли. Тут впервые обозначились признаки конвергенции в развитии различных регионов. Мы выделили Тюменскую область, у которой ранее не было развитой электронной торговли, но пандемия стала мощным импульсом для ее становления, что позволило расширить базу для дальнейшего движения всей региональной экономики.

Оценка состояния российской экономики: развитие e-commerce в российских регионах (доля продаж через Интернет, в % оборота розничной торговли)



Источник: анализ авторов, данные Росстат

Перейдем к трендам в организации российской экономики.

— Дивергенция. На уровне одних и тех же отраслей наряду с успешными высокопроизводительными компаниями-экспортерами функционируют предприятия с крайне низкой производительностью труда. Такое сосуществование резко ос-

ложняет промышленную политику, поскольку возникает дилемма: поддерживать лучших или помогать отстающим. В первом случае мы можем получить социальные проблемы, во втором — потери в экономическом росте.

- Цифровизация бизнеса, концентрация цифровой мощи. С одной стороны, доступ к новым рынкам и снижение издержек, с другой угроза монополизации соответствующей сферы цифровыми гигантами, с чем довольно трудно бороться не только в России, но и во всем мире.
- Размывание отраслевых грании. Мы все чаще видим примеры того, как гиганты из различных областей, прежде всего из финансов, активно заходят на поле традиционных сфер экономики, начиная заниматься торговлей, цифровой коммуникацией и т.д.
- Повышение роли нематериальных активов и организационных инноваций. Мы наблюдаем увеличение разрыва между требованиями со стороны компаний и возможностями системы образования. Он наиболее заметен в разрезе новых компаний среднего бизнеса, поскольку ведущие университеты привыкли работать с крупными компаниями, а у других попросту не

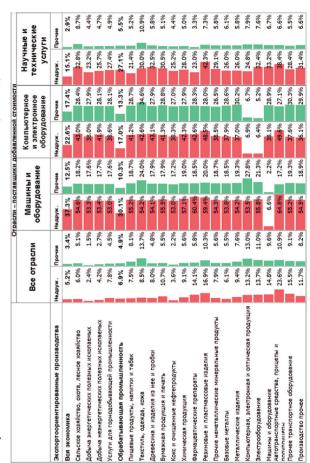
хватает ресурсов для подготовки выпускников с необходимой квалификацией. Это большая проблема, ведь именно средние компании зачастую являются агентами инноваций, в то время как крупный бизнес не может идти на радикальные изменения и эксперименты и, как правило, внедряет технологии, протестированные малым и средним бизнесом.

- Цифровая трансформация рынков труда, конкуренция за человеческий капитал.

Далее оценим импортозависимость от дружественных и недружественных стран. На графике ниже горизонтальная ось отражает долю в экспорте импорта добавленной стоимости из недружественных стран, а вертикальная — из прочих. Мы видим, например, что текстильная промышленность, с одной стороны, очень импортозависимая отрасль, с другой — импорт в ней в основном идет из прочих стран, а потому ситуация не столь критическая. Но если мы посмотрим на автомобилестроение, машины и оборудование, резиновые и пластмассовые изделия, а также электрооборудование, то в этих отраслях крайне высока зависимость от импорта из недружественных стран. Если брать конечное потребление, то текстильная промышленность зави-

36

Импортозависимость российских отраслей по некоторым - поставщикам добавленной стоимости, 2018, отраслям



Тюмень—Москва (online), 22 июня 2022 года

Импортозависимость российских компаний обрабатывающей промышленности по типам импорта, 2018



- Импорта этой категории нет
- Импорт есть, но имеются доступные российские аналоги
- Импорт есть, реальных российских аналогов нет, но есть достаточный выбор между зарубежными поставшиками
- ■Импорт есть, реальных российских аналогов нет, выбор зарубежных поставщиков крайне ограничен

Источник: расчеты авторов, данные проекта RUFIGE

сит от импорта на 75%, машины и оборудование — на 72%, компьютеры — на 68%. Это очень высокие показатели. Наименее зависимы самые простые отрасли — пищевая или сельское хозяйство. Однако на деле главной проблемой является даже не столько наша зависимость от импорта из недружественных стран, сколько географическое распределение

импорта как такового — около половины добавленной стоимости в нем занимают товары из стран Евросоюза и Северной Америки, остальное — Китай. Но импорт может быть разным. В случае научных и технологических услуг больше половины приходится на страны ЕС, около 15% — на США и всего 9% — на Китай. И хотя по оборудованию Китай быстро наращивает свои экспортные возможности, в области услуг он все еще заметно отстает от западных стран.

Теперь перейдем к Тюмени. Поскольку особенности вашей экономики вы знаете гораздо лучше меня, сосредоточусь на главном. Тюменская область — это, безусловно, регион с высоким человеческим потенциалом, развитой университетской экосистемой, однако с низким уровнем диверсификации экономики и невысокой интенсивностью внедрения инноваций.

В структуре торговли Тюменской области главными экспортными товарами являются продукты нефтехимии, которые продаются в дружественные и недружественные страны примерно в равной пропорции, то есть пополам. Импортирует регион в основном оборудование, и $^2/_3$ поставщиков располагаются в недружественных странах.

Особенности экономики Тюменской области



ВРП на душу населения - 14 место Социально-экономическое положение (РИА рейтинг)— 5 место Средняя зарплата — 18 место

Численность населения – 29 место Качество жизни – 4 место

Оборот торговли - 6 место

Инвестиции на душу населения - 13 место Инвестиционная привлекательность – 3 место (АСИ), группа 3А1 - Пониженный потенциал — минимальный риск (РА Эксперт)

Рейтинг SMART – 9 место (АИРР) Инновационный индекс – 25 место (НИУ ВШЭ)

Промышленное производство – 23 место Сельское хозяйство – 31 место

По степени импортозависимости Тюменская область находится на среднем уровне. Доля импорта в экспорте в ней составляет 9,1%, в то время как в среднем по России — 8,6%. При этом есть немало регионов, где этот показатель превышает 18%.

Однако если мы разделим регионы на менее развитые, среднеразвитые, развитые и высокоразвитые (именно к последним принадлежит Тюмен-

Доля иностранной добавленной стоимости в экспорте субъектов РФ, 2018, %



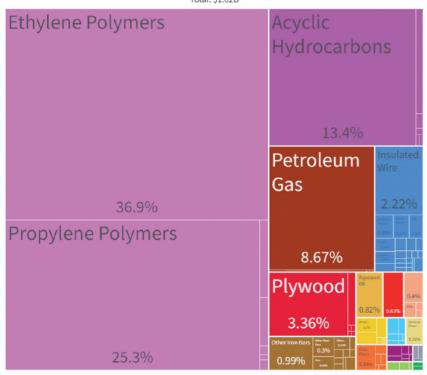
Доля импорта в экспорте Тюменской области – 9,1%, в России в среднем – 8,6%, при этом в регионах показатель варьирует от 3,9 до 24,2%

ская область), то увидим, что наибольшая импортозависимость наблюдается в области машин и оборудования (71,4%), где импорт из недружественных стран составляет около 54%. Импортозависимость в электронике — 66%, из которых 39% приходится на недружественные страны. Это очень высокие показатели для критически важных отраслей.

tOMEHID.	

Структура экспорта Тюменской области

Exports (2021) [Click to Select a Product] Total: \$1.62B



Источник: Atlas of economic complexity

42

В 2021 году Тюменская область России экспортировала \$1,62 млрд, что делает ее 38-м крупнейшим экспортером из 85 экспортеров в России.

Destinations (2021) [Click to Select a Country]

	10tat: \$1.62B			
Belgium	Netherlands	Finland	Norway	South Africa
	6.76%	1.89% Portugal	1.5%	2.200/
12.3%	Germany	1.24%	Kingdom 0.89%	2.29% Morocco
Poland	4.6%	Trunce 1	37% 0.34%	
0.20%	Italy	Sweden 0.55% 0.31 Belarus		2.14%
9.26%	3.58%	0.4% case		Togo ***
China	Ka	zakhsta	an	Peru
		5.94%		1.04% Brazil
16.9%	Uzbe	kistan Jordan	Maldives Kuwait	0.69% _{sarts}
Turkey	1.5		0.59% 0.44%	United
	Vietn	iaiii	srael Tajbintan	States
	1.3	88% 0.42% 0	.41% 0.4%	
13.9%		0.32% 0.32% 0.32% 0.32% 0.32%	E.tric	1.57%

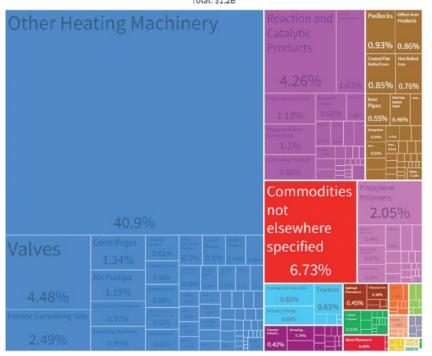
В 2021 году основными статьями экспорта Тюменской области были полиэтилен (\$476 млн), полипропилен (\$410 млн), насыщенные ациклические углеводороды (\$217 млн), пропан сжиженный (\$139 млн), полимеры этилена и сополимеры этилена-альфа-олефина (\$121 млн).

Тюмень-Москва (online), 22 июня 2022 года

T	\sim	44	E I	ш	
-11	π)	Μ	П	Ш	ח

Структура импорта Тюменской области

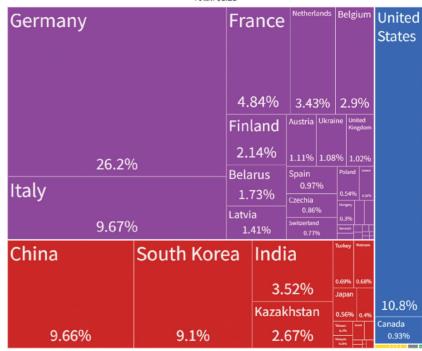
Imports (2021)
[Click to Select a Product]
Total: \$1.2B



Источник: Atlas of economic complexity

В 2021 году Тюменская область России импортировала \$1,2 млрд, что делает ее 26-м крупнейшим импортером из 85 импортеров в России.

Origins (2021)
[Click to Select a Country]
Total: \$1.2B



В 2021 году основными статьями импорта Тюменской области были дистилляционные или ректификационные установки (\$378 млн), оборудование для сжижения воздуха (\$105 млн), краны, вентили и аналогичные устройства (\$51,5 млн), генераторные установки с двигателями с искровым зажиганием (\$28 млн).

Показатели импортозависимости регионов России, 2018

	Высоко- развитые	Развитые	Средне- развитые	Менее развитые	Россия в среднем
Импортозависимость экспорта, %	8,3	12,3	14,8	12,6	9'8
Доля китайской ДС в экспорте, %	1,2	1,8	2,3	1,8	1,2
Доля ДС из недружественных стран в экспорте, %	5,0	7,2	8,5	7,1	5,0
Импортозависимость от ДС машин и оборудования, %	71,4	71,8	71,6	70,2	71,2
Импортозависимость от ДС электроники, %	66,1	66,7	66,7	67,2	0'99
Импортозависимость от компьютерных и консалтинговых услуг, %	52,1	50,9	49,7	49,6	52,3
Импортозависимость от профессиональных и технических услуг, %	30,4	32,8	34,2	34,3	30,6
Импортозависимость от ДС машин и оборудования из недружественных стран, %	53,5	53,7	53,5	52,5	53,4
Импортозависимость от ДС электроники из недружественных стран, %	38,7	39,1	39,3	39,9	38,5
Импортозависимость от компьютерных и консалтинговых услуг из недружественных стран, %	34,7	35,5	36,5	36,7	34,5
Импортозависимость от профессиональных и технических услуг из недружественных стран, %	25,5	27,2	28,3	28,1	25,5

Я привел общие показатели состояния российской и тюменской экономики, с которыми они вошли в наступивший кризис. Этот кризис является уникальным для постсоветского периода. От глобального финансового кризиса 2008—2009 гг. его отличают следующие черты:

- кризис 2022 г. обусловлен неэкономическими причинами;
- нарушено функционирование глобальных цепочек создания стоимости;
- возникшие у многих компаний проблемы не связаны с их конкурентоспособностью, более того, особенно пострадали именно наиболее конкурентоспособные и интегрированные в ГЦСС компании, производящие сложную продукцию;
- «наведенные» эффекты от санкционных ограничений создают сверхвысокий уровень неопределенности, поскольку нет гарантий, что не будут вводиться новые санкции, а многие компании из недружественных и даже дружественных стран устанавливают дополнительные самоограничения на экономические отношения с российскими компаниями и государством;
- значительные проблемы с логистикой;
- нанесен сильный удар по компаниям-экспортерам.

Вместе с тем остаются возможности восстановления и даже роста — за счет перераспределения доходов населения и заполнения возникших на рынках ниш. У нас есть некоторые свободные ресурсы, которые нужно правильно использовать, в том числе в рамках промышленной политики. Главное, о чем сегодня говорят на этом фоне, - импортозамещение. Для экономической истории это довольно старая идея, возникшая еще в 50-60-е годы прошлого века. В то время политикой импортозамещения с переменным успехом, а порой и с громкими провалами, занимались различные страны — от Аргентины до Южной Кореи. В 2000-х годах наблюдались попытки импортозамещения через участие в ГЦСС. В последние годы вследствие новой регионализации глобальной торговли и решоринга возникло новое понимание импортозамещения.

Однако импортозамещение всегда сопряжено с рядом типовых проблем:

- очень трудно предсказать, какой сектор будет иметь сравнительные преимущества и динамично развиваться в долгосрочной перспективе (импорт замещается с существенным временным лагом);
- защита отрасли тем менее полезна, чем менее конкурентоспособна сама отрасль;

48

- возможно формирование сильных групп интересов, работающих на избыточную защиту отрасли;
- низкая емкость внутреннего рынка ограничивает инвестиционную привлекательность — ведь многие компании ориентируются на экспорт по причине низкого спроса внутри страны;
- замедляется развитие секторов-доноров так, опыт импортозамещения во многих странах Африки, Латинской Америки, Восточной и Юго-Восточной Азии показал, что в этих секторах неизбежно возникают проблемы с производительностью труда, затем перекладывающиеся на сектора, являющиеся потребителями импортозамещаемой продукции.

Какие же существуют варианты структурной трансформации экономики? В экономической науке хорошо описаны следующие:

- -диверсификация производства, увеличение доли товаров, аналогичных экспортируемым развитыми странами (однако это важно делать параллельно с расширением внутреннего рынка);
- «прыжки» на соседние продукты в продуктовом пространстве;

- таргетирование динамичных отраслей в странах со схожей ресурсной обеспеченностью, но более богатых;
- умная специализация на технологиях с коротким жизненным циклом, то есть тех, где стандарты и требования очень быстро меняются (например, в секторе электроники и приборостроения новые фирмы даже получают известное преимущество над старыми старые компании заинтересованы в основном в расширении производства уже привычного продукта, в то время как на рынке постоянно меняются правила и стандарты, а потому он легко воспринимает инновационную продукцию, предлагаемую молодыми фирмами).

Перед тем как перейти к обсуждению наших текущих задач, я хотел бы сказать несколько слов о принципах промышленной политики в условиях сегодняшнего кризиса. Кризис продлится долго. Известно, что санкционные ограничения принимаются относительно быстро, а процесс выхода из них сложен и затянут. Соответственно, нам необходимо прежде всего обратить внимание на долгосрочные системные меры — не отказываясь, разумеется, и от быстрых решений, способных смягчить возни-

50

кающие риски и угрозы. Однако в целом промышленная политика подразумевает действия, которые дадут эффект только в средне- и долгосрочной перспективе. При этом ее невозможно проводить только руками государства, без подключения частных инвесторов. Они всегда более хитроумны, адекватны и ответственны, поскольку бизнес рискует своими собственными деньгами — у государства просто не может быть подобной оптики. Именно поэтому первым условием эффективности любой промышленной политики является снижение неопределенности и расширение горизонта планирования для частных инвестиций.

В этом плане крайне важно изначально договориться о системе ценностей. Мы сейчас решаем, насколько для нас вообще важна погруженность в мировую торговлю и рыночное предпринимательство, — это вопрос ценностного выбора. Существует мнение, что необходимо переходить к мобилизационной экономике, поскольку нет смысла заниматься экспортом из-за больших дисконтов и импортом из-за высоких наценок. Однако если мы посмотрим на накопленный опыт импортозамещения, то увидим, что он был относительно успешным только в тех странах, которые заставляли свою промышленность ориентироваться на экспорт. Лучшего из-

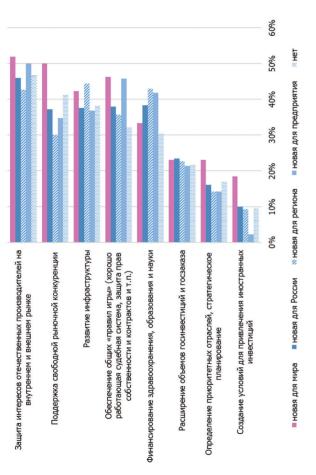
мерителя реальной конкурентоспособности предприятий не существует. Еще один чувствительный момент — в любых контрсанкциях и ответных ограничениях нужна предельная осторожность, международные правила и нормы и без того очень хрупки. Есть риск, что контрсанкции могут окончательно разрушить даже те оставшиеся каналы поставок, которые мы можем использовать в своих интересах.

Пересмотреть прежние приоритеты промышленной политики, безусловно, необходимо. Например, много говорилось о развитии автомобилестроения и авиапромышленности, но сегодня мы должны ответить на множество новых вопросов, возникших из-за внешних ограничений. Например, мы будем развивать беспилотный транспорт? Электротранспорт? Больше нельзя просто повторять риторику развития последних лет. Нам придется четко определить тот технологический уклад, на основе которого будут существовать отрасли российской экономики. В одних секторах единственным выходом окажется восстановление советских методов производства, но в других, возможно, удастся решительно перестроить старые цепочки производства в радикально новом формате. Необходимо использовать весь набор доступных инструментов в зависимости от отрасли — копирование технологий, параллельный импорт, расширение импорта из дружественных стран, создание собственных разработок.

Все это упирается в логику так называемого N-образного движения в ГЦСС. Дело в том, что лаже высокое положение страны в ГЦСС не дает ей гарантий успешного технологического развития, оно не происходит автоматически. Его можно обеспечить только при наличии развитой системы субподряда, высокой предпринимательской активности и высокого уровня человеческого капитала. Соответственно, просто взять и репозиционироваться в ГЦСС невозможно, так как на каждой позиции уже есть сильные конкуренты. Однако есть примеры отдельных стран из Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, которые временно сокращали свое присутствие на привычных позициях ГЦСС, наращивали внутренний научно-технологический потенциал, а затем возвращались, но уже на более высокие позиции. Это, конечно, происходило не в сфере сверхсложной продукции, но тем не менее за счет новых позиций страны получали стимул к дальнейшему развитию.

Теперь о мерах, которые необходимо предпринять в рамках сегодняшнего кризиса. Перед вами запросы бизнеса на функции государства по состоянию на 2019 г. Я говорил, что простое воспроизвод-



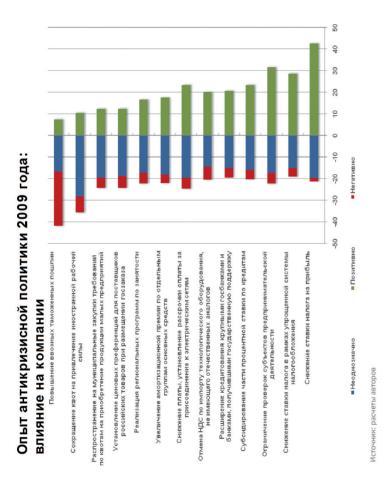


Источник: расчеты авторов, данные проекта RUFIGE НИУ ВШЭ

ство риторики и вытекающих из нее мер в области государственных приоритетов развития бессмысленно и даже деструктивно. Но в случае с запросами бизнеса это совершенно не так. С 2019 г. они, к сожалению, практически не изменились, разве что стали еще более актуальными на фоне кризиса. Те предприниматели, которые занимаются инновациями (а они сейчас нужны нам больше всего), предъявляют спрос на улучшение конкурентной среды, определение новых приоритетов, создание условий для иностранных инвестиций. Наукоемкие сектора прежде всего интересуются правилами игры и стратегическим планированием. Сектора с горизонтальной координацией (в первую очередь легкая промышленность и услуги) опять же нуждаются в свободной конкуренции и привлечении иностранных инвестиций в целях углубления локализации производств.

Также я хочу обратить внимание на то, чего не стоит повторять — или уж делать это с предельной осторожностью. Хотя кризис 2009 г. был совсем другим, в то время были протестированы практически все возможные меры государственной политики. На слайде мы видим их оценки, данные представителями бизнеса. Защитные меры вроде сокращения квот на привлечение иностранной рабочей силы





или повышения ввозных таможенных пошлин были по большей части оценены компаниями как негативные или неоднозначные. Наиболее позитивно бизнес отнесся к снижению налоговой нагрузки и сокращению давления на предпринимателей за счет ограничения или временного прекращения проверок. Это важный урок.

Какие компании заинтересованы в тех или иных действиях? Меры по снижению административных издержек, расширению доступа к технологической инфраструктуре и передовому оборудованию прежде всего полезны инвестиционно активным компаниям. Меры по повышению обеспеченности финансовыми ресурсами и снижению налоговой нагрузки поддерживают активные конкурентоспособные компании, которым не хватает банковского кредитования. А вот защитнопреференциальные меры помогают в основном пассивным компаниям с низкой конкурентоспособностью, низкой производительностью труда и низкой инновационной активностью. Надо делать выводы.

Также стоит помнить, что компаниям всегда требуется существенное время для адаптации к государственным решениям — самое малое два-три года, а бывает и дольше. Например, государство ис-

пользует некий инструмент, стимулирующий увеличение расходов на НИОКР. Соответственно, компании их наращивают. Однако разве это самоцель? Это средство, а нам нужно, чтобы они увеличили долю на рынке, расширили экспорт и повысили производительность. Такой результат будет виден лишь через пять-семь лет. Так происходит не только в России, но и во всем мире. Компаниям нужно переварить то, что они получают. К тому же привлекательность инструментов экономической и промышленной политики по большей части определяется качеством ее администрирования, которое может испортить любой инструмент, и тогда поддержку получат не те, кто ее заслуживает, а те, кто просто заинтересован в каких-либо ресурсах и может пролоббировать их получение. Наконец, всегда возникают косвенные, мультипликативные эффекты. И государство должно уметь их учитывать, должно понимать, что любыми своими решениями оно влияет на состояние смежных отраслей и вообще на положение граждан.

Еще один важный момент — все, конечно, хотят, чтобы решения были консенсусными. Но они могут быть просто-напросто вредны. Тогда кто-то должен брать на себя политическую ответственность. Порой приходится действовать в интересах

меньшинства, но достигая таких прогрессивных изменений на рынке, к которым еще не готово большинство игроков. Существуют так называемые устойчивые локальные равновесия, где все друг другом довольны, но в целом совершенно неэффективны. Соответственно, возникает вопрос: как обеспечить системные инновации, чтобы преодолеть подобную ловушку и повысить эффективность того или иного сектора в целом? Примером такого локального неэффективного равновесия во многих регионах России является сфера ЖКХ.

Какова же роль региональных властей в формировании и реализации промышленной политики? Она огромна, потому что для нашей страны характерна сильная региональная неоднородность. Везде своя специфика, свои скрытые возможности и ограничения. Промышленная политика — это всегда вопрос мотивации, очень многое зависит от того, насколько бизнес поверит в те или иные решения, увидит свою выгоду. Именно тут главный камень преткновения на пути к превращению просто государственной политики в общенациональную, то есть такую, которая будет поддерживаться на уровне бизнеса, общества и страны в целом. А именно регионы способны обеспечить оптимальное комплексирование различных инструментов развития

человеческого капитала, малого и среднего бизнеса, промышленности и т.д. На федеральном уровне все это разбросано по министерствам, которые никак не удается, да и объективно невозможно собрать в единую команду. Поэтому промышленная политика и представляет собой лоскутное одеяло — за одну ее часть отвечает Министерство промышленности, за другую — Министерство экономического развития, за третью — Министерство цифрового развития, и при этом все они между собой конкурируют... Так вот, от региональных властей зависит:

- создание местной инновационной экосистемы (привлечение талантов и инвестиций, инфраструктура и институты развития, культура и т.д.). Лучшей средой для всего этого являются университеты, и в Тюмени они есть;
- -формирование новых моделей инновационной активности в городах и агломерациях;
- -создание условий для смягчения инновационных рисков, прекращения неэффективных бизнесов при сохранении человеческого капитала. Между прочим, закрытие неэффективных бизнесов, каким бы страшным оно кому-то ни казалось, необходимо прежде всего для сохранения и развития человеческого капитала — люди, получившие неудачный опыт, могут учесть его

60

- и попытаться сделать что-то другое. Некоторые исследователи считают, что негативный опыт в долгосрочной перспективе даже полезнее положительного;
- -формирование благоприятного делового климата — и прежде всего создание в регионе атмосферы доверия, без которой вообще ничего не получится.

Постепенно перехожу к итогам. Повестка промышленной политики в новых условиях, на мой взгляд, такова:

-динамичное развитие предпринимательского капитализма, задействование потенциала малого и среднего бизнеса как драйвера структурных изменений. Образно говоря, МСБ поставляет кирпичики для оперативного ремонта выбоин в цепочках создания стоимости. С одной стороны, он может замещать выпадающие элементы, с другой — способен быстро преобразовывать знания в технологии. К сожалению, необходимы также структурные изменения в самом устройстве МСБ в России. Сейчас люди туда идут не ради удовлетворения своих амбиций, а от безысходности. Мы в Высшей школе экономики регулярно замеряем интерес студентов к открытию собственных бизнесов. На первом курсе большинство оптимистов, но к концу обучения практически никто уже не хочет становиться предпринимателем — они стремятся работать в крупных западных либо государственных компаниях, а также в системе государственного управления;

- достройка национальных цепочек создания стоимости и активное включение в новые глобальные цепочки. Прежде всего это касается секторов с коротким циклом;
- создание условий для более выгодного позиционирования в системе глобальной торговли, в том числе на основе модели N-образного участия в глобальных цепочках;
- ускоренная модернизация общественного сектора путем перехода к более современным форматам, в том числе на основе модели «перепрыгивания»;
- развитие сервисной экономики в сочетании с цифровой трансформацией;
- поддержка предпринимательских и инновационных экосистем.

Все перечисленное можно делать, если есть понимание того, как в нынешних условиях будут раз-

виваться те или иные сектора на региональном уровне, какие у них есть преимущества и недостатки. Такие упражнения раньше были популярны в рамках форсайтов, но теперь они должны стать не формальными, к чему все привыкли, а реальными мозговыми штурмами с участием представителей государства, общества и бизнеса. Только так можно прорисовать представление о том, какой мы хотим видеть экономику региона через 10 лет.

Я завершу свое выступление не ответами, а вопросами. Возможно, нам стоит говорить не о полном импортозамещении, а о снижении критической зависимости от импорта? В импорте нет ничего плохого, если есть альтернативные поставщики и конкуренция. В одной экономике практически невозможно отстроить все необходимое для нормального развития. Даже СССР, у которого были дополнительные ресурсы из восточноевропейских стран, не сумел справиться с этим. Мы и подавно не сможем, особенно учитывая уровень развития современных технологий. Кстати, если говорить о технологиях, то мы хотим сделать ставку на независимость или взаимосвязанность? Может, нам лучше сконцентрироваться на определенных технологиях, добиться прорыва в рамках отдельно взятой области и таким образом стать крайне важными

для всего мира или как минимум для дружественных стран?

Если говорить о технологическом развитии, то первой реакцией многих отраслей была примитивизация, то есть вынужденный откат в технологиях изза отсутствия западного оборудования. Однако так проблему не решить, поскольку на этом этапе тоже невозможно произвести все необходимые товары. А если мы отойдем еще на шаг назад, то окажемся в ситуации, когда уже никто не знает и не помнит, как конкретно производить современную продукцию. Разумно ли подобным образом облегчать себе жизнь? Не стоит ли хотя бы иногда подумать, как сделать шаг вперед, а не назад?

Еще один важный вопрос: экспорт или внутренний рынок? Внутренний рынок чрезвычайно важен, но экспорт является лучшим и, по сути, единственным показателем конкурентоспособности и эффективности. Нужны технологии и бизнес-практики. Когда стали уходить иностранные инвесторы, некоторые российские предприниматели решили, что можно просто выкупить их бизнес и управлять им. Оказалось, что без соответствующей бизнес-практики это крайне трудно сделать, хотя оборудование и технологии остались.

И последний вопрос: кто будет драйвером изменений — крупные компании или стартапы? Или возникнет более сложная модель, где крупные компании обеспечивают социально-экономическую стабильность, а стартапы — развитие? И это только малая часть вопросов, на которые нам предстоит ответить.

ДИСКУССИЯ

А.В.ПАНТЕЛЕЕВ, заместитель губернатора Тюменской области: Вы много говорили о глобальных цепочках создания стоимости и роли малого и среднего бизнеса. У нас в регионе исторически сложился нефтегазовый кластер, которому уже больше 60 лет. В 2019 г. мы переформатировали работу с нашими добывающими компаниями, успешно формируем новые цепочки. Не помогает ли формат кластера ответить на вопросы, сформулированные в Вашем докладе? Могут ли регионы стать новыми интеграторами нефтегазовой отрасли? Есть ли в мире примеры, когда именно регион становится центром, вокруг которого начинает выстраиваться инфраструктура и необходимые цепочки создания стоимости?

Также мы сегодня много говорим о том, что нужно создавать и развивать свои технологии. Но ведь стратегия локализации, а не создания чего-то с нуля по многим направлениям неплохо себя показала. У нас есть нефтегазовые компании, которые успешно локализовались в области. Могут ли возникнуть новые правила локализации? Мы не можем отказаться от иностранных технологий. Есть ли какой-то способ ответить на сегодняшние вызовы, не отторгая полностью иностранные компании, которые проявляют интерес к локализации в нашем регионе?

Ю.В.СИМАЧЕВ: Первый вопрос требует откровенного ответа. У нас наблюдался общий тренд на вертикализацию и иерархизацию отношений между центром и регионами, когда именно центр выступал главным инициатором изменений (любых, не только в промышленной политике), а регионы их просто подхватывали. Заметнее всего это проявлялось в реализации национальных проектов. С моей точки зрения, это ошибочная практика, поскольку ставить задачи регионам, не учитывая их специфику и не предоставляя возможностей для гибкого принятия решений, попросту контрпродуктивно. Первый раз от этого правила отошли, и достаточно успеш-

но, во время пандемии, когда регионы получили право самостоятельно определять вводимые ограничения и сроки их действия. Регионы с грамотным руководством эффективно воспользовались таким правом.

Ведь мы постоянно подчеркиваем, что хорошая промышленная политика основана прежде всего на поощрении инициатив бизнеса и зависит от возможностей и желания регионов, тому много подтверждений в успешном зарубежном опыте. Есть примеры, когда именно регионы создавали условия для развития определенных отраслей. Здесь, конечно, нет простой схемы вроде той, о которой иногда говорят, вспоминая Калужскую область, — дескать, достаточно было просто пригласить инвесторов. Этот опыт, разумеется, уникальный (тем более что и в Калуге все было сложнее), и его нельзя буквально воспроизвести, в том числе из-за конкуренции между регионами. Все должны искать собственные пути. И если, с Вашей точки зрения, Тюмени шанс дает развитие кластеров, я ничего не имею против. Я вообще высоко ценю кластерную политику, так как она способствует созданию экосистем — за счет плотного расположения и взаимодействия хозяйствующих игроков, притока талантов, хорошего регулирования и т.д. Но я начинаю скептически от-

носиться к идее кластеризации, когда она обрастает правилами, требованиями и ограничениями. Если подобного не допускать, то в целом это интересный и важный формат, при помощи которого можно развивать региональную экономику. Однако учитывайте, что он приносит успех не сразу. Более того, не нужно выжимать из уже показавших свою неэффективность проектов хоть какой-то результат а часто действуют по принципу «и нести тяжело, и бросить жалко». Вне сомнения, политически очень тяжело отказаться от проекта уже на ранней стадии, но иногда это необходимо.

Касательно локализации. Я говорил, что в секторах восходящих связей (к ним относится и нефтехимическая отрасль) ситуация вполне неплохая, в том числе и с локализацией. Все гораздо хуже в секторах нисходящих связей, например в автомобилестроении. В них процесс локализации идет значительно тяжелее. Безусловно, для локализации нужно использовать все имеющиеся возможности. Однако невозможно в рамках импортозамещения начать производить все и сразу. Все равно придется искать какие-то пути для импорта не только необходимого оборудования, но и знаний, в том числе путем привлечения конкретных людей, а не целых иностранных компаний. Потому что в условиях

68

жестких санкционных ограничений привычные схемы привлечения инвесторов и фирм уже не работают. Важнее всего получить соответствующие компетенции и знания, а их носителями всегда являются люди. С ними и нужно работать — выборочно и индивидуально. Также российским компаниям важно понимать, насколько длительной историей является импортозамещение — годы или даже десятилетия. Сложно вкладывать значительные ресурсы в создание собственных технологий, когда не знаешь, какими через пять лет будут правила игры. Разумеется, за правила игры, скорее всего, будет отвечать федеральный центр, тем не менее регионам тоже необходимо участвовать в формировании новых ценностей. И, повторюсь, главное — не закрываться от внешних контактов, продолжать всеми силами привлекать людей и знания. А также учитывать, что так называемые дружественные страны все равно ориентируются на общие стандарты, которые в основном задают страны недружественные. А значит, мы в любом случае не сможем их игнорировать.

А.А.ВАСИЛЬЕВ, заместитель директора Агентства инфраструктурного развития Тюменской области: Для успешного формирования цепочек создания стоимости необходимо присутствие в экосистеме нашего кластера не только производителей и заказчиков (в лице нефте- и газодобывающих компаний), но и нефтесервиса. Насколько целесообразно присвоение сервисным компаниям статуса, аналогичного статусу промышленных производителей, и предоставление им доступа к тем же инструментам поддержки? Или нужны альтернативные инструменты, учитывающие специфику нефтесервисных компаний?

Ю.В.СИМАЧЕВ: Важно учитывать, что сервисы находятся вне классического разделения на сектор производства и сферу услуг. Когда говорят о сервисизации экономики (я сам о ней много говорю), многие думают, что имеется в виду сокращение вклада в экономику промышленности и расширение роли торговли и финансов. На деле же сервисизация означает проникновение сервисов в производственную деятельность компаний — не только в промышленности, но и в энергетике, транспорте и других секторах. Причем это высокотехнологичные сервисы, которые уже никто из настоящих специалистов не пытается рассматривать отдельно от промышленности. В России вследствие замедленного изменения функционала министерств непонятно, кто должен отвечать за высокотехнологичные сервисы —

70

Министерство промышленности или Министерство экономического развития. Однако мне кажется, что на региональном уровне бессмысленно проводить различие между сервисами и производством. Высокотехнологичные сервисы во многом определяют конкурентоспособность секторов. Самое главное: если мы посмотрим на ту же нефтегазовую отрасль, то там в основном наблюдается высокая степень зависимости именно от импорта услуг, а потому развитие собственных сервисов является критически значимым.

И.А.БОБКОВ, исполнительный директор Ассоциации мебельщиков Тюменской области: У меня вопрос к Александру Викторовичу. Исторически Тюменская область не была местом концентрации крупной промышленности. В основном у нас располагались малые предприятия, которые обслуживали гигантов топливно-энергетического комплекса. В новых экономических условиях у нас сохранится этот исторический вектор или он будет меняться? И если все-таки будет меняться, то в каком направлении?

А.В.МООР: Действительно, у нас нет таких крупных заводов, как у наших соседей. Однако я в этом вижу

THOMEND

LAPPEND CKUL ALEMAN

определенные преимущества. **Юрий Вячеславович** сегодня говорил о том, что сектор малого и среднего бизнеса может быть проводником технологических изменений. Во многом благодаря исторически сложившейся структуре региональной экономики наша область достаточно мягко прошла через кризисы 2009 и 2014 г. Мы должны и дальше использовать эти преимущества. При этом у нас все равно имеются крупные компании, например СИБУР, а если в ходе и в результате реализации нашей промышленной политики в Тюменской области появятся новые гиганты, мы будем только рады.

М.М.СКВОРЦОВ, директор департамента экономики Тюменской области: Юрий Вячеславович говорил о необходимости расширения горизонта планирования для инвесторов и бизнеса. Когда я недавно проводил стратегическую сессию для представителей ІТ-сектора, они просили подсказать им направления для развития. С одной стороны, они хотят снизить неопределенность и расширить горизонт планирования, это понятно. С другой стороны, мы ждем от предпринимателей их собственных ответов на тот же вопрос. Вообще-то желательно, чтобы именно бизнес указывал нам новые пути. Как это совместить? Предприниматели должны действо-

72

вать самостоятельно или региональные власти обязаны директивно указывать им, куда идти?

Ю.В.СИМАЧЕВ: Ситуация действительно сложная. Государство, в том числе региональные власти, должно не столько расширять горизонты, сколько постоянно побуждать бизнес думать об этом самостоятельно. По опыту других регионов могу сказать, что в вопросе целесообразности тех или иных экстренных мер позиции представителей бизнеса всегда расходятся, однако когда дело доходит до планирования на срок в пять-десять лет, часто формируется консенсусное решение. С моей точки зрения, государству более подходит роль модератора процесса, задающего определенную рамку и ограничения, а планы развития должен формировать сам бизнес. Это трудный процесс. Наиболее эффективно подобные вещи делались в 2008—2009 гг., когда масштабный кризис заставил всех задуматься о том, какую экономику мы вообще строим.

О.Л.ЕЗИКЕЕВА, советник губернатора Тюменской области по вопросам инвестиций, малого и среднего бизнеса: За время пандемии процесс урбанизации приостановился или все-таки продолжается до сих пор?

Тюмень—Москва (online), 22 июня 2022 года

THOMFHI

LAPACE ALL LANGE L

Ю.В.СИМАЧЕВ: Откровенно говоря, я не знаю, что в этом плане произошло именно за время пандемии. Мы с коллегами обычно смотрим на длинные тренды, в 15—20 лет, поскольку краткосрочные эффекты мало о чем могут сказать. Мне кажется, тренд к урбанизации является глобальным и никуда не исчезнет. Развернуть его в сторону освоения новых территорий крайне сложно, хотя на уровне отдельных регионов это возможно. Нам скорее необходимо научиться правильно пользоваться продолжающимся процессом урбанизации, поскольку города — ключевой рынок для сервисов, продвинутых цифровых технологий, выстраивания эффективной экономики взаимодействий и экосистем. Города — это высокий спрос, высокая интенсивность экономического взаимодействия и высокая привлекательность для талантов.

С.И.КАСПЭ: В докладе «Новые контуры промышленной политики» меня привлекла упомянутая вами сегодня N-образная стратегия по улучшению позиции страны в глобальных цепочках создания стоимости. Не могли бы вы привести конкретный пример товара, отрасли и страны, которой удалось успешно применить эту стратегию?

Ю.В.СИМАЧЕВ: Сначала намеренно приведу пример, который не покажется воодушевляющим, потому что мы обычно мечтаем о производстве сверхсложных товаров. Это Бразилия и производство защитных шлемов. Они в свое время оставили свои привычные позиции на этом рынке, существенным образом поменяли технологию изготовления таких шлемов и вернулись, достигнув значительных успехов. Были аналогичные успехи и в легкой промышленности. В производстве более сложных товаров N-стратегию гораздо труднее применять, поскольку это требует развитой инновационной системы. Но и такое бывает. Скажем, французская автомобильная компания Renault с конца 1970-х и по начало 1990-х годов испытывала настолько огромные проблемы, что государство, которому она тогда принадлежала, было вынуждено сокращать расходы, продавать ключевые активы и практически уйти со всех рынков. Однако в середине 1990-х компания была приватизирована и с помощью государственных субсидий сумела возродиться, улучшить, опираясь на опыт наиболее успешных конкурентов, технологии производства и добиться значительных успехов, став к 2010-м годам жемчужиной французского автомобилестроения и одной из крупнейших автомобильных компаний на мировом рынке. N-стратегия — красивая концепция, которая говорит о том, что в определенных отраслях можно опираться на собственный научно-технологический потенциал, но с условием последующего выхода на мировой уровень.

Тут ведь есть и смежная проблема — взаимодействия науки и бизнеса. У нас наука часто говорит, что бизнес не заинтересован в научных разработках, а бизнес — что наука не предоставляет действительно необходимые, практически применимые идеи и технологии. В итоге наука не знает и не понимает бизнес-проблемы и процессы, а бизнес, в свою очередь, не разбирается в новых научных разработках. Приходится порой настоящие экскурсии проводить, что и делают в некоторых местах. Тогда у бизнеса и науки открываются глаза, и они начинают хотя бы немного видеть друг друга. Моментально их полноценное взаимодействие не наладится, но к нему нужно стремиться всеми силами.

А.В.МООР: От имени всех участников «**Губернаторских Чтений**» я благодарю **Юрия Вячеславовича** за крайне интересное выступление. Чувствовалось, что временные рамки душат нашего лектора, что ему хотелось бы еще многое рассказать нам. Благодарю также за интересные и развернутые ответы.

Показательно, что Вы, большой специалист, подошедший к сегодняшней теме с научной основой, опираясь на различные данные, завершили свое выступление не ответами, а вопросами. Нам всем предстоит искать ответы на эти вопросы, разработать целостный комплекс мер для решения задач, стоящих перед страной в целом и Тюменской областью в частности. Необходимые инструменты есть, главное — сделать правильный выбор. Учитывая ограниченность времени и ресурсов, мы не должны сейчас обманываться, поддаваться шапкозакидательским настроениям и думать, что способны абсолютно все произвести самостоятельно и стать совершенно независимыми. Никому еще не удалось создать полностью закрытое государство. Это не наш путь. Вместо того чтобы закрываться от международного рынка, мы должны кооперироваться с теми 80% населения Земли, которые проживают в дружественных странах. Выбирая приоритетные направления для импортозамещения, а точнее — для достижения технологической независимости, мы должны опираться на два фактора — наличие внутреннего рынка и перспективы экспорта, который является лучшим маркером конкурентоспособности. Таким образом, каждый регион должен определить свои сильные и слабые стороны и, как в спорте, прежде всего вкладываться в развитие собственных преимуществ.

Что касается Тюменской области, то от истории и географии не уйдешь. Наша сила — это в первую очередь нефть и газ. Пример компании СИБУР демонстрирует правильность нашей политики, которая ориентирована на развитие обработки этих ресурсов, а не просто их продажу в виде сырья. Ее экспортные показатели подтверждают, что продукция нашей нефтехимической отрасли востребована на международных рынках, причем прежде всего азиатских, которые сегодня являются даже более премиальными по цене, чем западные.

Если говорить о нефтесервисе, то у нас еще с советских времен сохранились определенные компетенции. Я уверен, что у нас получится не просто заместить ранее импортировавшиеся технологии в этой сфере, но и разработать свои, создав крупные компании, способные выйти на международный рынок. Несмотря на активное обсуждение темы возобновляемой энергетики, нефть и газ еще долгое время продолжат использоваться во всем мире. Тем самым мы сможем поддерживать достаточно высокий уровень конкурентоспособности, для чего и создан нефтегазовый кластер (или экосистема). Наш интерес заключается в том, чтобы малые и

средние компании Тюменской области, используя все возможности для кооперации, смогли бы выпускать импортозамещающую продукцию международного качества.

Вторая задача — обеспечение крупных компаний-заказчиков из нефтегазового сектора сопоставимыми по размеру нефте- и газосервисными фирмами, которые смогут через кооперацию предоставлять заказчикам готовый продукт. У нас есть идея вырастить из существующих российских нефтесервисных компаний высокотехнологичных игроков международного уровня — и предоставлять их услуги странам, занимающимся нефте- и газодобычей. Мы понимаем, что на международном рынке наиболее компетентными в этой сфере являются американские нефтесервисные компании. Но их опыт мы можем успешно освоить и внедрить. Это наша региональная специфика, которая основана не просто на наличии в наших недрах нефти и газа, но и на человеческом капитале. Ведь уже более полувека в Тюмени живут, работают и делятся опытом люди, которые еще в советское время исследовали и осваивали наши земли, развивали нефтегазовую инфраструктуру и сервис. Помимо этого, у нас есть сильные университеты, которые поддержат выбранный курс. Мы будем заниматься развитием Тюмени и ее

THOMEND

Y&EPHATOPCKNE 4TEHN9

городской агломерации как комфортного места для жизни, чтобы оно было привлекательным для молодых ученых и предпринимателей, которые будут развивать науку и создавать амбициозные стартапы.

При этом я не отрицаю возможности развития промышленности, в том числе экспортно ориентированной, в других секторах, и прежде всего в агропромышленном комплексе, поскольку проблема продовольственного обеспечения, ставшая крайне острой в последние месяцы, останется актуальной еще много лет. Главное — на фоне кризиса мы не должны сегодня нервно метаться из одного угла в другой. Нужно обеспечить поступательное развитие, основываясь на наших базовых преимуществах. Об этом мы будем дальше думать, обсуждать и искать нестандартные решения. В конце концов, для этого и существуют «Губернаторские Чтения».

Издатель — АНО «Полития»

Ответственный редактор Святослав Каспэ

Редакторы Лидия Галкина, Даниил Клестов

Корректор Светлана Микоян

Дизайн, техническое редактирование и компьютерная верстка Иван Филимонов

Распространяется свободно при условии ссылки на первоисточник

Подписано в печать 25.08.2022. Тираж 350 экз. Отпечатано в ООО «ЭКОТАЙД» 109202, Москва, 1-я Фрезерная ул., д. 2/1, стр. 11

