

References

1. Growth through innovation. Russian and international experience. Available at: <http://www.pwc.ru/ru/innovationsurvey/assets/innovation-through-growth.pdf>. (accessed: 08.08.2014). (In Russ).
2. The Russian Issue 17 annual survey of the largest companies in the world. Growth without acceleration. Available at: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/ceo-survey/assets/17th-ceo-survey-russia-rus.pdf. (accessed: 08.08.2014). (In Russ).
3. Richard D. Lewis *Delovye kul'tury v mezhdunarodnom biznese. Ot stolknoveniya k vzaimoponimaniyu*. [Business culture in international business. From collision to an understanding]. Translated from English. Moscow. Delo. 1999. 440 p. (In Russ).
4. Gribov V.D., Nikitina L.P. *Innovatsionnyi menedzhment*. Ucheb. pos. [Innovation Management]. Moscow. INFRA-M. 2012. 311p. (In Russ).
5. Poznyak A.Yu., Shashnov S.A. Scientific and technological priorities for the modernization of the Russian economy. *Forsait*, 2011, T. 5. no. 2. pp. 48–56. (In Russ).
6. Available at: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Economic_and_legal_terminology. (accessed: 08.08.2014). (In Russ).
7. Official site of AIRR. Available at: <http://www.i-regions.org/association/about.php>. (accessed: 08.08.2014). (In Russ).
8. Burov A.N., Fedoseeva L.V. Analiz i prognozirovaniye rynochnoi kon'yunktury. Ucheb. Pos. [Analysis and forecasting market conditions]. Moscow. MGTU «MAMI», IME, 2001. 155 p. (In Russ).
9. Drynochkin A.V., Astaf'eva I.A. Formation of strategic alliances in the Russian automotive industry - a way to increase its competitiveness. *Izvestiya MGTU «MAMI»*. 2013. no. 2 (16). pp.194–201. (In Russ).
10. Report «Doing Business in 2014: Understanding the regulation of the activities of small and medium-sized enterprises». Available at: <http://russian.doingbusiness.org>. (accessed: 08.08.2014).
11. Artemova A.N., Mitel'man S.A. Innovative business: the attractiveness and risk / *Kreativnaya ekonomika*. 2007. no. 9 (9). pp. 11–21. (In Russ).
12. Shirokova L.V., Astaf'eva I.A. Socio-economic development trends of the automotive industry. *«Spravochnik Inzhenernyi zhurnal»*, 2010. no. 12. pp. 25–29. (In Russ).

Information about authors: *L.V. Shirokova* – Candidate of economic sciences, associate Professor. *L.V. Fedoseeva* – Candidate of economic sciences, associate Professor.

УДК 338.2

К вопросу об индикативной оценке инновационного потенциала промышленного предприятия

© 2014 г. Л.Н. Устинова, А.Э. Устинов*

Статья посвящена актуальному вопросу оценки инновационного потенциала, который на сегодняшний день признан основой инновационного развития экономических систем не только на микро- и мезо-, но и на макроуровне. Для возможности анализа и разработки индикаторов оценки инновационного потенциала предприятия целесообразно определиться с термином «инновация», который имеет достаточно большой круг смысловой интерпретации. На сегодняшний день законодательно закреплена следующая интерпретация термина «инновация»: это «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях».

Функционирование крупных промышленных экономических систем сопряжено как с решением текущих производственных задач с использованием интеллектуального капитала как ресурса, так и с постановкой новых долгосрочных целей для возможности роста и развития в перспективе. Исследование потребностей рынка, раз-

* Устинова Л.Н. — старший преподаватель каф. менеджмента. Казанский государственный архитектурно-строительный университет КГАСУ. Республика Татарстан, 420043. Казань, ул. Зеленая, 1. buro.ustinova@mail.ru.

Устинов А.Э. — канд. экон. наук, доц. каф. общего менеджмента. Казанский федеральный университет КФУ. Республика Татарстан, 420008, Казань, ул. Кремлевская, 18. phdustinov@mail.ru.

работка нового вида продукции, совершенствование технологического процесса, модернизация оборудования представляют собой задачи, решение которых позволит предприятию выходить на новый конкурентоспособный инновационный уровень развития. Эта задача имеет стратегический характер, ее решение способно вывести российские предприятия на новый наукоемкий уровень функционирования.

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью поиска универсальных системных показателей оценки инновационного потенциала предприятия, позволяющих выявлять латентные резервы и возможности инновационного роста и развития предприятия, эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Ключевые слова: инновационный потенциал, индикаторы, инновация, оценка.

Для возможности анализа и разработки индикаторов оценки инновационного потенциала предприятия целесообразно определиться с термином «инновация», который имеет достаточно большой круг смысловой интерпретации. На сегодняшний день законодательно закреплена следующая интерпретация термина «инновация»: это «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях». Формулировка интерпретирует инновацию как «новый или улучшенный продукт...», при этом не связывая данную категорию с объектами интеллектуальной собственности. Законодательно установленная трактовка предоставляет возможность руководителям предприятий относить к инновациям не только значительно улучшенные процессы и продукты, но также и значительное совершенствование эргономики рабочих зон, новые формы коммуникативного воздействия как формы делового общения и т.д., которые неразрывно связаны с результатами деятельности предприятия и которые также представляют собой результат интеллектуальной деятельности, принадлежащий определенному автору или группе авторов. Однако в настоящее время практика в вопросах возможности установления авторства, допустим, на усовершенствованный процесс реализации продукции конкретного предприятия, на уникальный для конкретного предприятия метод управления персоналом, на совершенствование эргономики рабочего пространства, несколько затруднена. Законодательно установленная интерпретация термина «инновация» оказывается гораздо шире понятия «интеллектуальная собственность», предоставляя возможность предприятиям локально определять границы инновационных преобразований и необходимость установления на них авторских прав.

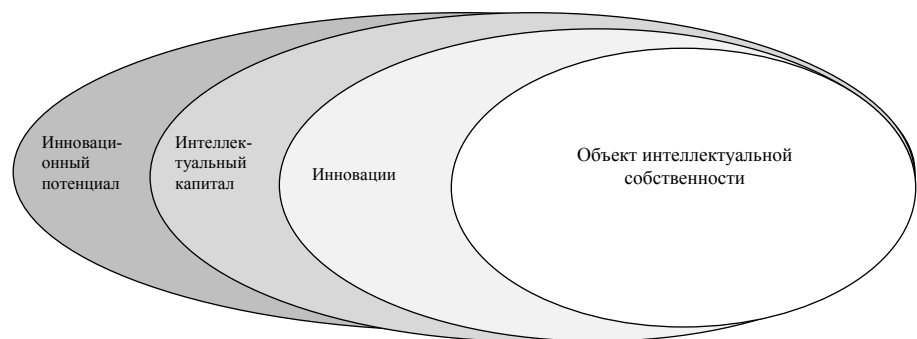
Под инновационной деятельностью в рамках Федерального закона № 254-ФЗ от 21.07.2011 г. «О науке и государственной научно-технической политике» понимается «деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятель-

ность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности» [1].

В самом широком смысле инновационный потенциал представляет собой те ресурсы и возможности, которые позволяют предприятию осуществлять процесс создания, развития и коммерциализации инноваций от идеи до воплощения.

Инновационная деятельность как процесс в том понимании, в котором она закреплена законодательно, представляет собой достаточно длительный и трудоемкий процесс, основанный на знании, управлении, организации, мотивации, контроле, создании внешних устойчивых связей и т.д. Стоит отметить, что основой любой инновации как результата интеллектуальной деятельности является интеллектуальный капитал, воплощенный в человеческом капитале. Именно человеческий капитал выступает основным интеллектуальным ресурсом, основой создания, развития и формирования инноваций. Место интеллектуального капитала в процессе создания объекта интеллектуальной собственности отражено на рисунке.

Инновационный потенциал предприятия представляет собой синтез нескольких видов ресурсов интеллектуального, финансового, управленческого, технического характера, которые в совокупности обеспечат предприятию возможность создания и реализации инноваций. Интеллектуальная составляющая процесса создания инноваций выделена в виде интеллектуального капитала (ИК), и на основании рассмотренной нами ранее природы ИК позволяет сделать вывод об основополагающей роли ИК в вопросе формирования инноваций [2]. Процессы, продукты,



Место интеллектуального капитала в процессе создания объекта интеллектуальной собственности
(Place of intellectual capital in the process of creating an object of intellectual property)

технологии, упаковка, схемы реализации продукции являются результатом использования человеческого капитала как части интеллектуального капитала. Если речь идет о привлечении сторонних компаний для осуществления интеллектуальной деятельности, то в данном случае установление взаимовыгодных связей и коммуникаций с ними также является частью ИК как элемента рыночного капитала. Конечным результатом инновационной деятельности становятся объекты интеллектуальной собственности, которые способны увеличивать балансовую стоимость предприятия, а также генерировать дополнительный поток прибыли в результате использования их как внутри предприятия, так и на условиях лицензионного договора с третьими лицами.

Проведенный нами анализ основных методов и подходов к оценке инновационного потенциала позволяет констатировать, что каждый исследователь пытается на основе базовых методик внести свои элементы, показатели, индикаторы, привнося в существующую методику оттенки специфичности и элемент совершенствования.

В целом подходы к оценке инновационного потенциала можно разделить на три группы: количественные, качественные и смешанные (комбинированные).

Количественные методы подразумевают использование математического инструментария при обработке значительного количества индикаторных показателей, основанных на их интерпретирующем свойстве.

Качественные методы представляют собой подходы, основанные на выявлении качественных характеристик инновационного потенциала на основе показателей, отражающих эффективность деятельности предприятия по ключевым элементам потенциала: основным фондам, оборотным активам, торгово-технологическим процессам, маркетинговым, управленческим и трудовым ресурсам.

Смешанные методы оценки базируются на сочетании количественных и качественных методов. Их совместное применение позволяет устранить некоторые недостатки, выявляемые в ходе раздельного применения методов.

Многие авторы в вопросе оценки инновационного потенциала предприятия предлагают дифференцировать и группировать показатели в зависимости от их функциональности на: кадровые, затратные, показатели технического оснащения, показатели нематериальных активов, показатели обновляемости продукции и т.д. Каждая группа в своем составе еще содержит ряд показателей, характеризующих ту или иную особенность инновационного процесса [3–5].

Р. Наяк, Дж. Кеттерингхем в рамках системы показателей инновационной активности предлагают использовать количество участий предприятия в выставках, семинарах, конференциях, что само по себе не информативно без установления причинно-следственных связей с результатами инновационной деятельности предприятия [4].

По мнению авторов, в вопросе состава и структуры индикаторов инновационного потенциала предприятия целесообразно представлять необходимое и достаточное количество показателей, которые бы в полной мере характеризовали возможности инновационного роста и развития предприятия.

Факторами, определяющими возможность организации проводить инновационную деятельность, ее масштаб и глубину, выступают в первую очередь интеллектуальный потенциал персонала предприятия, научно-технические возможности предприятия, финансовые ресурсы, производственная база. Поэтому укрупненно можно представить функциональные группы, формирующие инновационный потенциал предприятия, как: интеллектуальный потенциал (научно-исследовательский потенциал) и материально-технический.

Интеллектуальный потенциал предприятия формируется на основе человеческого потенциала, характеристиками которого выступают образование, квалификация, опыт сотрудников, уровень когнитивности, способность к инновационной деятельности и т.д. Очевидно, если предприятие располагает сотрудниками с высоким уровнем образования, со стремлением к саморазвитию и самореализации, активно повышающими свой интеллектуальный уровень, то установление инновационного вектора развития на предприятии произойдет успешнее и процесс инновационной деятельности будет результативнее, чем на предприятии, где качественный и количественный состав не соответствует требуемому уровню, где нет мотивации и постоянная текучесть кадров. Кроме того, интеллектуальный потенциал как характеристика инновационного потенциала предприятия должен отражать объем созданных на предприятии научно исследовательских и опытно-конструкторских разработок, объектов интеллектуальной собственности, объем нематериальных активов предприятия как результат интеллектуальной деятельности. Высокий интеллектуальный уровень персонала предприятия может быть неэффективен при неграмотном управлении им, в связи с чем некоторые исследователи выделяют управленческую компоненту в виде отдельного организационно-управленческого потенциала. Способность топ-менеджмента воздействовать на сотрудников таким образом, чтобы все подразделения, звенья, отделы работали слаженно, а результат инновационной деятельности был максимально эффективен, также является высокой ценностью для предприятия.

Однако очевидно, что интеллектуальная составляющая в виде потенциала возможностей может быть реализована только в том случае, если материально-техническая база также соответствует требуемому уровню.

В первую очередь речь идет о технической готовности предприятия к инновациям: наличие необходимых площадей и оборудования, уровень автоматизации производства, периодичность обновления технического и технологического оборудо-

дования, модернизация производства. Финансовые возможности предприятия в вопросе управления его инновационным развитием также должны быть учтены при общем инвестировании развития предприятия. Индикаторами оценки финансовых возможностей могут выступить показатели рентабельности производства, собственного капитала, удельного веса заемных средств, уровня платежеспособности и финансовой устойчивости. Хронологический характер проведения оценки уровня инновационного потенциала позволит наблюдать динамику изменения показателей во времени.

На основании закономерностей формирования оценочных признаков, выявленных российскими и зарубежными исследователями, авторами предложены следующие индикаторы оценки инновационного потенциала предприятия:

$$I_{\text{нма}} = A_{\text{нма}} / A_{\text{вн}}, \quad (1)$$

где $I_{\text{нма}}$ – индикатор доли активов нематериального характера; $A_{\text{нма}}$ – нематериальные активы предприятия; $A_{\text{вн}}$ – внеоборотные активы предприятия.

Критерии оценки:

$$\begin{aligned} I_{\text{нма}} > 0,004 & \text{ – высокий уровень;} \\ I_{\text{нма}} \geq 0,001 - 0,004 & \text{ – средний уровень;} \\ I_{\text{нма}} < 0,001 & \text{ – низкий уровень.} \end{aligned}$$

Предлагаемый индикатор доли активов нематериального характера характеризует удельный вес активов нематериального характера предприятия, отраженных в бухгалтерской отчетности, позволяющих генерировать дополнительную прибыль. Коридор значений критериев оценки предлагается на основании существующих границ показателя, средний уровень которого по российским предприятиям в 2012 г. составлял 0,34 % [6].

$$I_{\text{пр}} = \Pi_{\text{нир}} / \Pi_{\text{шт}}, \quad (2)$$

где $I_{\text{пр}}$ – индикатор распределения персонала; $\Pi_{\text{нир}}$ – число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.; $\Pi_{\text{шт}}$ – средняя численность работников предприятия, чел.

Критерии оценки:

$$\begin{aligned} I_{\text{пр}} > 0,04 & \text{ – высокий уровень;} \\ I_{\text{пр}} \geq 0,03 - 0,04 & \text{ – средний уровень;} \\ I_{\text{пр}} < 0,03 & \text{ – низкий уровень.} \end{aligned}$$

Индикатор распределения персонала отражает долю персонала в области НИР или ОКР предприятия, вовлеченного в процесс создания, разработки, исследования нового товара, процесса, технологии. Обзор российских предприятий показал, что в настоящее время на предприятиях не более 4 % занято в НИОКР, данный факт позволил спрогнозировать коридор оценки [7].

$$I_{\text{ин}} = \Pi_{\text{ин}} / \Pi_{\text{об}}, \quad (3)$$

где $I_{\text{ин}}$ – индикатор доли инновационной продукции; $\Pi_{\text{ин}}$ – доля инновационной продукции предприятия; $\Pi_{\text{об}}$ – общий объем выпускаемой продукции.

Критерии оценки:

$$\begin{aligned} I_{\text{ин}} > 0,1 & \text{ – высокий уровень;} \\ I_{\text{ин}} \geq 0,05 - 0,099 & \text{ – средний уровень;} \\ I_{\text{ин}} < 0,049 & \text{ – низкий уровень.} \end{aligned}$$

Индикатор доли инновационной продукции отражает удельный вес инновационной продукции предприятия, подвергшейся разной степени изменений за последние три года, созданной как внутренними силами предприятия, так и с привлечением внешних ресурсов в общем портфеле ассортимента. Он оценивает способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции. Согласно официальным данным, доля инновационной продукции в промышленном производстве РФ составляет не более 5,5 %, что обосновывает выбор критериев оценки показателя [7].

$$I_{\text{и.р.}} = I_{\text{нир}} / I_{\text{об}}, \quad (4)$$

где $I_{\text{и.р.}}$ – индикатор инвестиционного распределения; $I_{\text{нир}}$ – объем инвестиций в научно-исследовательские работы, руб.; $I_{\text{об}}$ – общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.

Критерии оценки:

$$\begin{aligned} I_{\text{и.р.}} > 0,061 & \text{ – высокий уровень;} \\ I_{\text{и.р.}} \geq 0,021 - 0,06 & \text{ – средний уровень;} \\ I_{\text{и.р.}} < 0,02 & \text{ – низкий уровень.} \end{aligned}$$

Индикатор инвестиционного распределения отражает долю инвестиций, направляемых предприятием на внутренние или внешние исследования по разработке новых товаров и технологий, на повышение интеллектуального потенциала персонала в области инновационного развития. Расходы на научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские разработки по предприятиям РФ не превышали 2 % от совокупного объема инвестированных средств, при этом у подавляющего большинства предприятий этот показатель находится на уровне 0,5–1,2 % [7].

$$I_{\text{ф.в.}} = C_{\text{об.ср}} / C_{\text{б.кап}}, \quad (5)$$

где $I_{\text{ф.в.}}$ – индикатор финансовых возможностей; $C_{\text{об.ср}}$ – собственные оборотные средства; $C_{\text{б.кап}}$ – собственный капитал предприятия.

Критерии оценки:

$$\begin{aligned} I_{\text{ф.в.}} > 0,85 & \text{ – высокий уровень;} \\ I_{\text{ф.в.}} \geq 0,55 - 0,84 & \text{ – средний уровень;} \\ I_{\text{ф.в.}} < 0,55 & \text{ – низкий уровень.} \end{aligned}$$

Индикатор предложен для возможности оценки той части собственного капитала предприятия, которая находится в обороте, и той, которая может быть использована для инновационного развития.

Предложенная авторами совокупность индикаторов оценки инновационного потенциала предприятия не является жестко ограниченной по составу и количеству параметров индикативного характера, а предлагается в качестве базовой части оценки. Набор критериев оценки является необходимым и

достаточным для понимания инновационного потенциала предприятия. Ценность предложенного подхода состоит в возможности практического применения на предприятиях.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 254-ФЗ от 21.07.2011 г. «О науке и государственной научно-технической политике». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=117193> (дата обращения: 05.07.2014).
2. Устинова Л.Н. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, свойства // Финансовая аналитика. Проблемы и решения. 2013. № 8(146). С. 44–49.
3. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Стратегический менеджмент в инновационных органи-

зациях: системный анализ и принятие решений М.: Учеб. для вузов. М.: ИНФРА-М, 2013. 394 с.

4. Наяк Р., Кеттерингхем Дж. Осуществляя прорывы. Инновационный и технологический менеджмент. Тематический сборник статей. Выпуск 8. М.: Главная редакция Международного журнала «Проблемы теории и практики управления», 2001. С. 4.
5. Тайлашева М.А. Внедрение инновационных технологий в информационную систему менеджмента государственных учреждений здравоохранения / М.А. Тайлашева, М.Н. Семиколонова, С.Ю. Федорова. Барнаул: Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2013. 149 с.
6. Российский Союз промышленников и предпринимателей. URL: <http://rspp.ru/news/view/2170>. (дата обращения: 08.08.2014).
7. Официальный сайт Федеральной Службы Государственной статистики www.gks.ru. (дата обращения: 08.08.2014).

Ekonomika v promyshlennosti=Economy in the industry
2014, no. 3 (23) — July — September, pp. 29 — 34
ISSN 2072-1633

On the problem of the indicative evaluation of the industrial enterprise innovative potential

Ustinova L.N. – Kazan State University of Architecture and Engineering (KSUAE) 420043, Kazan', st. Zelenaya, 1, Respublika Tatarstan, Russia, buro.ustinova@mail.ru; Ustinov A.E. – Kazan Federal University (KFU) Kazan (Volga Region) 420008 Kazan' Kremlyovskaya st. 18, Respublika Tatarstan, Russia, phdustinov@mail.ru.

Abstract: The article is devoted to the actual issue how to estimate an innovative potential, which is recognized now as the basis for innovative development of economic systems, not only at the micro and meso, but at the macro level as well. To be able to analyze and develop indicators to assess the innovation potential of the company it is advisable to define the term «innovation», which has a fairly large range of semantic interpretation. The modern legislation accepts the following interpretation of the term «innovation»: innovation is «a recently introduced new or significantly improved product (goods and services) or process, a new method of sales or a new organizational method in business practices, workplace organization of external relations. The functioning of major industrial and economic systems is associated both with solving of current production problems using intellectual capital as a resource, and the formulation of new long-term goals for growth and development opportunities in the future. Study of the needs of the market, the development of a new product, process improvement, modernization of equipment represent tasks that will allow the company to reach a new level of competitive innovation. This is a task of strategic nature, the solution of which can bring the Russian enterprises on a new competitive innovation level. The necessity to find the universal sys-

tem of indicators to measure the innovative capacity of the enterprise, enabling the identification of latent reserves and opportunities for innovative growth and development of the company, effective use of available resources disclose the importance of this topic.

Keywords: innovation potential indicators, innovation, evaluation.

References

1. Federal'nyi Zakon № 254-FZ ot 21.07.2011 «O nauke i gosudarstvennoi nauchno-tekhnicheskoi politike». [Federal Law № 254-FZ of 21.07.2011 “On Science and State Science and Technology Policy.”] Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=117193> (accessed: 05.07.2014). (In Russ).
2. Ustinova, L.N. Intellectual capital: the concept, the essence, the properties // *Finansovaya analitika. Problemy i resheniya*. 2013. no. 8(146). pp. 44–49. (In Russ).
3. Andreichikov, A.V., Andreichikova O.N. *Strategicheskii menedzhment v innovatsionnykh organizatsiyakh: sistemnyi analiz i prinyatie reshenii. Ucheb. dlya vuzov*. [Strategic management in innovative organizations: systems analysis and decision-making]. Moscow: INFRA-M, 2013. 394 p. (In Russ).
4. Nayak R., Ketteringhem Dzh. Realizing breakthroughs. Innovation and technology management. *Tematicheskii sbornik statei. Vypusk 8*. Moscow: Glavnaya redaktsiya Mezhdunarodnogo zhurnala «Problemy teorii i praktiki upravleniya», 2001. p. 4. (In Russ).
5. Tailasheva, M.A. *Vnedrenie innovatsionnykh tekhnologii v informatsionnyy sistem menedzhmenta gosudarstvennykh uchrezhdenii zdavookhraneniya*.

[Introduction of innovative technologies in the information management system of public health institutions] / M.A. Tailasheva, M.N. Semikolenova, S.Yu. Fedorova; Barnaul: *Izd-vo Altaiskogo Gos. Un-ta*, 2013. 149 p. (In Russ).

6. *Rossiiskii Soyuz promyshlennikov i predprinimatelei*. [Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs]. Available at: <http://rspp.ru/news/view/2170>. (accessed: 05.07.2014). (In Russ).

7. *Ofitsial'nyi sait Federal'noi Sluzhby Gosudarstvennoi statistiki*. [Official site of the Federal Service of State Statistics]. www.gks.ru. (accessed: 05.07.2014). (In Russ).

Information about authors: *Ustinova L.N.* – Senior teacher; *Ustinov A.E.* – Candidate of economic sciences, associate Professor.

УДК 339.97

Санкции: угроза или шанс для экономики? Взгляд через призму внешнеэкономических связей России

© 2014 г. Е.С. Бирюков *

Россия весьма активно вовлечена в международные экономические отношения (МЭО). Причем из участия в них как извлекается значительная польза – в результате валютных поступлений от экспорта ресурсов, так и происходят крайне отрицательные для экономики страны явления – бегство капитала, замещение продукции национальных производителей продукцией зарубежных ТНК. В статье рассматриваются различные аспекты участия России в международных экономических отношениях. Анализируются проблема глобальных дисбалансов и платежный баланс России. Показано, что Россия является одной из стран, получающих в результате внешней торговли наибольшую выгоду от проблемы глобальных дисбалансов, но в то же время этот эффект нивелируется отрицательным сальдо финансового счета платежного баланса. Подробно рассмотрены санкции западных стран против российской экономики. Влияние санкций на экономику анализируется на основе рассмотрения внешнеэкономических связей России. Приводится перечень мер, необходимых для обеспечения модернизации экономики России как в условиях санкций, так и независимо от их сохранения или отмены, в целом в ближайшие годы. Факторами, влияющими на модернизацию промышленности, являются уровень развития финансовой системы, контроль за тарифами естественных монополий, развитие инфраструктуры. Крайне важные мероприятия – обеспечение повышения ресурсо- и энергоэффективности (с целевыми показателями), в т.ч. через промышленные стандарты; обновление фондов; рост производительности труда. Косвенной мерой поддержки промышленности являются субсидии государства на НИОКР.

Наряду с девальвацией в условиях санкций необходима системная промышленная и аграрная политика. В этом – ключ к развитию экономики и изменению ее структуры.

Ключевые слова: санкции, сальдо, глобальные дисбалансы, промышленная политика.

Введение

Внешекономическая политика является одним из важнейших факторов экономического развития страны. Эффективная внешнеэкономическая политика в сочетании с валютно-финансовой политикой несет в себе огромный потенциал развития, неэффективная – может привести к значительному отставанию от других стран. В качестве примера можно привести

Японию, в 1960–1980-е гг. демонстрировавшую ускоренные темпы роста экспорта и экономики в целом за счет ввоза технологий и ориентации на внешние рынки, а затем, после двукратной ревальвации йены в результате подписания соглашения Плаза в 1985 г., пережившую «потерянное десятилетие» в 1990-е гг., испытавшую финансовый кризис в 1989 г., потерявшую все шансы на мировое экономическое лидерство.

Россия весьма активно вовлечена в международные экономические отношения (МЭО). Причем из участия в МЭО как извлекается значительная польза – в результате валютных поступлений от экспорта ресурсов, так и происходят крайне отрицательные для экономики страны явления – бегство капитала, замещение продукции национальных производителей про-

* Канд. экон. наук, доц. каф. МЭО и ВЭС МГИМО, 119454, Москва, проспект Вернадского, 76, biryukov_e@mail.ru.