

in a state of extreme danger and ground-based flight operations and emergency services.

References:

1. *Parmet A.* Underwood-Ground K. Reported in-flight incapacitation: The early birds of 1911. *Aviat Space Environ Med* 1987; 58:276-8.
2. *DeJohn C.A., Wolbrink A.M., Larcher J.G.* In-Flight Medical Incapacitation and Impairment of U.S. Airline Pilots: 1993 to 1998. – DOT/FAA/AM-04/16 Final Report. – 2004. – 25 p.
3. *Lane J.C.* Risk of in-flight incapacitation of airline pilots. *Aero Med* 1971; 42 (12): 1319-21.
4. *McCormick T.J., Lyons T.J.* Medical causes of in-flight incapacitation: USAF experience 1978-1987. *Aviat Space Environ Med* 1991; 62:884-7.
5. *Rayman R., McNaughton G.B.* Sudden incapacitation: USAF experience, 1970-80 / R. Rayman, G.B. McNaughton//*Aviat Space Environ Med* 1983; 54 (2): 161-164.
6. *Rayman R.* Sudden incapacitation in flight: 1 Jan 1966 – 30 Nov 1971 / R. Rayman//*Aero Med* 1973; 44 (8): 953-955.
7. *Chapman P.* The consequences of in-flight incapacitation in civil aviation. *Aviat Space Environ Med* 1984; 55: P. 497-500.

Володина Н.Н., Лазарев А.А., Романцов В.С., Сутягин В.В.

Этапы развития российских промышленных компаний

Аннотация: Рассматриваются условия и этапы адаптации отечественных промышленных компаний при переходе к рыночной экономике. Отмечается, что на первых трех этапах вплоть до 2014 года стратегические перспективы компаний определял поиск способов встраивания их производственных и технологических возможностей в мировую экономику. Рассматривалось ускоренное инновационное развитие и переход к «экономике знаний». Возможность такого перехода базировалась на поддержке малых инновационных предприятий (МИПов), способных осуществить такой переход. В качестве основных сформулированы задачи концепции.

Ключевые слова: развитие, экономика, приватизация, технологии, рынок, фонды

Адаптации перехода компаний к рыночной экономике благоприятствовала ситуация на мировых рынках ресурсов (углеводороды, металлы, древесина). Однако после введения санкций против России и экспортных ограничений возможности выхода российских компаний на мировые рынки начали ограничиваться и стали более избирательными. Постепенно нарастала озабоченность российских властей по поводу зависимости страны от импорта продуктов и технологий. Меры финансовой, правовой и административной поддержки импортозамещения оказывались не всегда достаточными и эффективными. Одновременно сохраняется понимание необходимости глубокой модернизации и восстановления потенциала отечественной промышленности с учетом мировых тенденций.

После перехода России к рыночной экономике в процессе трансформации ее рыночной модели к новым условиям хозяйствования можно выделить четыре основных этапа. Первый начальный этап, с 1993 по 1999 годы явился чрезвычайно важным для основного хозяйственного звена – предприятий (компаний), когда предприятия стали собственниками своих фондов. Если раньше производственные фонды находились на балансе предприятий, а ими фактически распоряжалась вышестоящая организация, то в условиях рыночных отношений собственниками фондов для частной и частно-государственных форм собственности право распоряжения фондами, как основой собственности, стали предприятия. Это означает не только право оперативного управления, но и ответственность руководства предприятия за принимаемые решения, включая состояние активов предприятия, его платежеспособность, ответственность за соблюдение хозяйственных договоров и выполнение финансовых обязательств. На первом этапе были выстроены основные контуры рыночной экономики, включая состав государственных управляющих органов, а также система законодательных актов, регулирующая отношения хозяйствующих субъектов между собой и с органами государственной, законодательной и исполнительной власти.

Важнейшим шагом в формировании экономических отношений на первом этапе стала приватизация государственной собственности (производственных фондов) и их переход к частным владельцам. Такой переход осуществлялся на основе ваучерной приватизации, когда сотрудникам предприятий выдавались ваучеры, означавшие право собственности на часть основных фондов предприятия. Владельцы ваучеров могли ими распоряжаться по своему усмотрению: продать их другим лицам, по рыночным (т.е. договорным) условиям, приобрести ваучеры у других собственников и др. Ваучерная приватизация на самом деле преследовала главную цель: распределить (передать) государственную собственность между желающими, т.е. передать собственность государства в частные руки. Говорить о социальной справедливости такого механизма передачи госсобственности – не имело смысла, а каких-либо установленных правил и законов на данном этапе не существовало, в том числе и отсутствовала ответственность руководителей за своевременную выплату заработной платы своим сотрудникам. В этот переходный для предприятий период отечественная экономика в значительной части утратила управляемость и только к концу 90-х годов наметилось ее восстановление, а объем промышленного производства в стране сократился более чем вдвое.

На втором этапе (с 2000 по 2008 гг.), который условно может быть назван как «адаптационный» корректировался первоначально сформировавшийся состав хозяйствующих субъектов, уточнялось распределение прав собственности между субъектами, восстанавливались разрушенные в начале реформирования хозяйственные связи между ними, а также внешнеэкономические связи между российскими и зарубежными компаниями. В этот период российская экономика росла с темпом около 7% в год до 2008 года, до момента, когда произошел мировой финансовый кризис и перестали расти цены на углеводороды. В 2009 году ВВП России снизился на 7,8% к предыдущему году, а промышленное производство сократилось на 9,3%.

В 2009-2010 годах российские компании не находились под санкциями, а их намерения приобретения импортных технологий у западных компаний и кредитов в западных банках не были ограничены. Поэтому особой потребности в новых отечественных

технологиях и разработках они не ощущали, тем более что многие российские технологии уступали импортным. Отечественные перерабатывающие и обрабатывающие компании были наукоемкими и тратили на НИОКРы значительные суммы, но накопленная технологическая отсталость не позволяла им быстро перейти в число конкурентоспособных. Также западные компании, опасаясь конкурентов, поставляли России далеко не лучшие технологии.

Санкции стран ЕС и США, направленные на технологическое сдерживание России, потребовали пересмотра технологической доктрины РФ и перехода от намерений РФ «заоевать западные рынки хайтека» к политике модернизации отечественной экономики с целью сокращения отставания от достигнутого на Западе технологического уровня. Также важно было обеспечить снижение потерь продуктов и ресурсов и устранить диспропорции в отечественной экономике, и повысить качество отечественной продукции.

После мирового финансового кризиса в 2008-2009 годах, а также понимания того, что возврат к ранее стабильно растущим мировым ценам на углеводороды и другие ресурсы в ближайшей перспективе невозможен, руководство страны обратило внимание на поиск возможностей компенсации потерь от снижения ресурсного экспорта. В качестве такой меры рассматривалось ускоренное инновационное развитие и переход к «экономике знаний». Возможность такого перехода базировалась на поддержке малых инновационных предприятий (МИПов), способных, по мнению авторов концепции (А. Фурсенко), осуществить такой переход. В качестве основных намечавшихся задач в концепции упоминались следующие три:

1. Создание благоприятной нормативно-правовой базы, включая интеллектуальную собственность и налогообложение. Предполагалось, что права на созданный инновационный продукт должны бесплатно передаваться разработчикам при условии введения созданных разработок в экономический оборот в обозримые сроки. Иначе говоря, государство должно страховать риски инновационных компаний, но не претендовать на доходы от их бизнеса.

2. Создание адекватной инфраструктуры для инновационной экономики, включая венчурное финансирование, прямые госинвестиции, гарантийные фонды, стартовые посевные фонды, системы грантов.

3. Информационное обеспечение упомянутых процессов, а также преодолеть ситуацию, когда деньги в стране есть, но эффективных проектов нет.

На третьем этапе развития в период с 2009 по 2014 годы, который может быть условно назван «умеренно стабилизационным» неудачные попытки быстро перейти к инновационной экономике заменились намерениями технологической модернизации оставшейся в руках государства части российских компаний.

Формирование прогрессивного для бизнеса и инновационной деятельности организационно-экономического пространства – не быстрая, сиюминутная задача. Чтобы, например, перейти к сетевой организации производства наукоемкой продукции и не повторять ошибочный опыт организации машиностроения в сверхкрупные структуры в бывшем СССР, необходимо иное качество организации экономического пространства в отечественном бизнесе, где строго выполняются договорные обязательства, существуют «длинные» инвестиции для инновационных проектов, а трансакционные расходы и доходы фирм посредников находятся под государственным контролем и не превышают нескольких процентов от оборота взаимодействующих структур.

Технологическая отсталость отечественной промышленности проявляется в неэффективности длинных технологических цепочек преобразования ресурсов в конечные продукты и услуги. При этом Россия вынуждена экспортировать недостаточно обработанное сырье: лес-кругляк, природный газ, содержащий пропан, бутан и этан – ценное сырье для химической промышленности, алмазы, а не бриллианты и др. Неспособность освоения завершающих, конечных технологических переделов при обработке ресурсов дорого обходится стране, поскольку рентабельность конечных переделов при использовании современных технологий в несколько раз выше, чем начальных или промежуточных. Экономика, основанная на ресурсах – затратна, непрогрессивна и неэффективна. Ее поддержка – мера вынужденная и ограниченная во времени.