

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА

Почему в условиях экономического кризиса в стране власти забыли про экономику труда

Why Economics of Labour Has Been Forgotten in Terms of the Economic Crisis

Получено 01.03.2016 Одобрено 20.03.2016 Опубликовано 25.03.2016

УДК 331

АНИКЕЕВ СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВИЧ

доктор экономических наук, профессор РЭУ им. Г.В.Плеханова, Лауреат премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники

Аннотация

Проблемы экономики труда в условиях экономического кризиса: пути преодоления негативных тенденций в сфере производительности труда.

Ключевые слова:

экономика труда, производительность труда, издержки производства.

SERGEI ANIKEEV

Doctor of Economics, Professor of Plekhanov Russian University of Economics, Laureate of Russian Federation State prize in the field of science and technology

Abstract

Labor economics problems in the period of economic crisis: ways to overcome the negative trends in labor productivity sphere.

Keywords:

Labor economics, labor productivity, costs of production.

В условиях продолжающегося в 2016 году спада производства государственной власти, населению, бизнесу, внутреннему рынку необходимо как можно скорее найти драйверы роста ВВП в 2016 году, не требующие больших капиталовложений. По некоторым направлениям бизнеса экономический кризис ударил 30 % сокращением, это неимоверно много. Сегодня можно констатировать, что свободные денежные ресурсы отсутствуют и у частного сектора, и у государства. Низкая покупательная способность населения не может быть драйвером роста. Также полностью, на долгие годы закрыт внешний рынок заимствования капиталов. Мы не знаем практически ни одного направления частного бизнеса,

который бы был не заинтересован в возобновлении роста экономики в 2016 и последующие годы. Особенно в росте ВВП заинтересован «малый» бизнес.

Ведущие экономические аналитики развитых стран «семерки» при прогнозировании роста ВВП в 2016 году в этих странах отдают предпочтение Японии, затем идут США. По их мнению, это связано с таким показателем, как процент занятости среди женщин, находящихся в экономически активном возрасте. Иными словами, через этот показатель они определяют годовой баланс рабочего времени страны в целом в пересчете на 100 % занятость. За последние несколько лет, количество домохозяйек, не занятых общественным

трудом, среди японок сократилось по сравнению с другими странами «семерки» наиболее значительно. И на основании этого показателя аналитики ожидают наиболее интенсивный прирост ВВП Японии в 2016 году.

Как мы знаем из политэкономии, формула цены товара проста:

$$Ц = М + ДС + ТН.$$

Цена товара = стоимости материалов и комплектующих (цена на которые одина для всех производителей в России и на международном рынке, если покупать комплектующие для российских товаров на мировом рынке, например, автокомпоненты) + добавленная стоимость (заработная плата работников, включая налоги и страховые взносы) + торговая наценка (30 % от стоимости изготовленного товара).

Итак, весь корень зла (падения ВВП) или процветания страны и предприятий реального сектора экономики (экономического роста) заложен в добавленной стоимости произведенного товара: чем выше добавленная стоимость, тем больше ВВП. Исключение составляют госмонополии и частные предприятия, выполняющие для них заказы. Здесь на первое место, выходят «лоббистские» возможности группы лиц возглавляющих госмонополию или сотрудничающих с ней. Они имеют возможность в условиях экономического кризиса получать поддержку от государства в прямой или косвенной форме и не слишком принимают во внимание формулу цены товара.

Проанализируем направления развития государств, осуществивших быстрый прорыв в клуб экономически развитых стран мира после окончания второй мировой войны (при менее благоприятных изначальных стартовых условиях – экономических, производственных, трудовых и финансовых и др., чем те которые имеются сейчас у России), например, СССР в 1927-1980 гг., Япония в 1950-1980 гг., Германия в 1950-1980 гг., Юж-

ная Корея в 1950-1980 гг. и некоторые другие страны.

Две главные составляющие успеха – это увеличение добавленной стоимости товара за счет роста производительности труда в целом по стране, на конкретном производстве и отдельно взятого работника и снижение издержек производства.

Плюс понятная всему населению стратегия развития экономики страны на период 20 лет и правильно расставленные приоритеты.

Производительность труда:

1. Необходимо дать возможность большинству предприятий, которые уже выполняли госзаказ в 2015 году, работать по выполнению аналогичного госзаказа 365 дней в 2016 году. Это относится, в первую очередь, к федеральному и муниципальному заказам, федеральным целевым программам – конкурсам и госзакупкам. Что мешает власти размещать госзаказ, не в ноябре-декабре 2016 года, а в январе, ведь к этому времени все бюджеты утверждены. При таком подходе, бюджетные денежные средства смогут сделать несколько оборотов, в том числе и по наполнению бюджетов всех уровней налогами и фондов – страховыми взносами. За такой подход в стране выступают все, кроме Минфина России и тех, кто имеет от этого «нетрудовые» доходы. Данная мера, по нашему мнению, должна входить в перечень главных государственных приоритетов и за ее неукоснительным исполнением должна следить власть.

Это позволит решить самую главную задачу – повысить выработку на одного работника в течение года. Предприятиям не придется привлекать в конце года дополнительную рабочую силу более низкой квалификации по трудовым соглашениям, для выполнения работ в авральном порядке в ноябре-декабре, и держать в течение всего года дополнительных сотрудников для работы предприятия в условиях аврала – кадровиков, юристов, снабженцев, административный персонал и т.д. Иными словами, мы сможем сократить численность вспомогательного персонала пред-

приятый реального сектора экономики на 10-15 %.

У предприятий на треть отпадет необходимость брать в банках кредиты под «кассовый разрыв». Для любой организации экономия 18-27 % годовых от суммы кредита, при максимальной рентабельности госзаказов до 15 %, очень ощутима.

Существует достаточно большая категория «малых» и «средних» предприятий, у которых нет залога под кредит (зданий, сооружений, земельных участков в центре крупных городов; основные фонды предприятий на периферии банки не интересуют). Это лишает эти предприятия кредитных ресурсов. Для осуществления хозяйственной деятельности в течение года без кредитных ресурсов, в условиях неритмичного финансирования выполнения заказов государством, они должны выбирать между задержкой выплаты заработной платы работникам и остановкой производства, и, в конечном счете, банкротством. По нашему мнению, таких предприятий в промышленности свыше 50 % от общей численности. Это много.

В СМИ винят в таких мерах или собственников предприятий, или генеральных директоров, а от них в данной ситуации ничего не зависит. Большинство из них не спят по ночам, потому что, не знают, как прокормить коллектив предприятия.

Это такое же «ядро», как корова на деревенском дворе, которую надо три раза в день кормить и доить, и кроме этого переживать, что надоенное молоко, никому, в условиях российского рынка, кроме собственника коровы, не нужно. Сбыть молоко в деревне невозможно – нет покупателей. Эту функцию выполняла потребкооперация, и при «царе-батюшке» и при «советах». Потребкооперация практически полностью ликвидирована. А домохозяйства в СССР давали до 40 % объемов сельхозпродукции, намного более высокого качества, чем производится сейчас на крупных сельхозпредприятиях, без биодобавок и нитратов. С уничтожением потребко-

операции практически весь этот объем сельхозпродукции исчез с полок магазинов.

Частая смена директоров еще больше ухудшает положение предприятий. Сегодня найти «сильного» гендиректора для крупного предприятия ни у нас в стране, ни за рубежом не удастся. Например, на ОАО «АвтоВАЗ», нашли отставного военного иностранной армии и считали, что ему все удастся, а ничего не получается: по итогам года падение до четверти объема производства. Сравним эти показатели с деятельностью автоконцерна из восточной Европы «Шкода» – он за 1 полугодие 2015 года показал рост производства на 8 % (в штуках выпущенных автомобилей) – счет не в нашу пользу. Вслед за крупным «головником» вынуждены были сокращать свое производство и предприятия кооперации в тех же объемах. В итоге резко увеличилось количество безработных.

Чтобы вникнуть в состояние дел, опытному директору необходимо около года, а неопытному «менеджеру», даже если предприятие рентабельное, не получается вникнуть в проблемы в течение всего срока «правления». Он не видит стратегию развития предприятия и стратегию развития смежников, которые работают в тандеме, а «советские» пожилые советники ему не нужны, они носители другой идеологии развития бизнеса, когда предприятие работало при полной загрузке производства.

Как мы понимаем, государство менее всего заинтересовано в банкротстве предприятий, особенно массовом.

В этих условиях у предприятий возникает циклическая задолженность по выплате заработной платы, которая колеблется в течение года, то в сторону увеличения, то в сторону сокращения в декабре.

Вышеизложенные проблемы относятся, в первую очередь, к предприятиям, которые работают по «белой» схеме – по безналичной форме финансирования с уплатой НДС.

Но в какой-то степени, задержка выплаты заработной платы на предприятиях имеет

для властей не только отрицательное, но и положительное значение, например, в борьбе с инфляцией.

При росте просроченной задолженности по выплате заработной платы можно будет смело рапортовать об успехах в борьбе с инфляцией и достижении ею однозначных величин во втором квартале 2016 года.

Наглядным подтверждением этому является тренд, когда вслед за падающим индексом реального содержания доходов населения в 2015 году, произошло и сокращение товарооборота на 10 %. А это, свою очередь, как известно, способствует сокращению ВВП России.

Сегодня большинство «крупных» предприятий реального сектора экономики России (особенно в обрабатывающих отраслях) имеют большой портфель кредитов, превышающий годовой объем их выручки. Ни одна фирма мира не в состоянии, с такими объемами и процентами по кредитам, осуществлять адекватное техническое и технологическое развитие.

Недостающую разницу между рентабельностью заказа и процентной ставкой кредита предприятие может покрыть только за счет снижения заработной платы работников. Других источников ликвидировать данную разницу у предприятия нет.

Это, в свою очередь, снижает спрос на потребительском рынке, в основном, на машиностроительную продукцию. Итак, круг замкнулся.

Иными словами, введение пропорционального поквартального финансирования госзаказа позволит сберечь финансовые ресурсы предприятия на своевременную выплату заработной платы, техперевооружение производства, покупку новых технологий, финансирование НИОКР и тем самым будет способствовать оживлению рынка.

2. Если это произойдет, не будет необходимости бороться с коррупцией, у нее не будет экономической основы и она, как это было в советское время, в сфере госзакупок снизится в разы, без участия контролирующих органов.

Не взирая на партийный контроль, в советское время предприятия пытались отказаться от доводимых Госпланом дополнительных объемов и не старались всеми правдами и неправдами отобрать объемы у соседей по отрасли. Работы хватало на всех. Конкуренция была только за выполнение контрактов за рубежом, так как за них рабочему персоналу платили дефицитную «валюту».

3. Сократить бесчисленное количество праздников, существующих сегодня в России. Тем самым увеличить годовой баланс рабочего времени. Приход длинных праздников для частного сектора, особенно для «малых» и «средних» предприятий реального сектора экономики, работающего без привязки к бюджету – настоящая беда. Месяц проходит, доходов у предприятия нет, налоги и зарплату работникам надо платить (особенно трудно проходиться в январе и мае).

Мы хотим привести такой пример: тот, кто держит корову, должен ее доить в 21 час 31 декабря и в 6 часов 1 января и так 365 дней в году. В отличие от работников, которые имеют доходы из бюджета, для него праздников не существует. Если он нарушит это правило, корова «запустится» и прекратит давать молоко до рождения теленка. Ни один хозяин в мире, каким бы он не был бездельником или пьяницей, позволить себе это не может. Но эта повинность дает хозяину коровы преимущество – кормить семью, не быть голодным – пить молоко, есть масло и творог.

Наемный работник, работающий на сделной системе оплаты труда, – не работая в праздники, ничего не получает. Есть и пить его семье в такие месяцы приходится меньше, так как резко падает доход. Остается ругаться с женой на тему, что глава семьи – плохой работник, и ждать окончания праздников.

4. В обществе идут оживленные споры о пенсионном возрасте, каким ему быть? Никто при этом не думает о конкурентоспособности российской продукции. Мы должны сократить размер страховых выплат во внебюджетные фонды и дотации из федерально-

го бюджета Пенсионному фонду до уровня, который существует у наших соседей-конкурентов, в противном случае, наша продукция становится дороже и не находит сбыта, как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

Нам необходимо вспомнить опыт Китая, который, несмотря на критику его пенсионной системы (многим работникам вообще не выплачивают пенсию при достижении пенсионного возраста), смог за 20 лет выйти на второе место в мире по объему ВВП, и как следствие повысить уровень жизни населения. При этом иметь в течение 20 лет ежегодный рост ВВП более 7-10 % в год.

По нашему мнению, при реформировании системы пенсионного обеспечения России необходимо учитывать законы экономики и срочно реализовать следующие принципы:

- увеличение возраста выхода на пенсию для всех (мужчин и женщин) до 60 лет (камни всех критиков полетят в нашу сторону!);

- сокращение количества льготных категорий пенсионеров, например, пенсионеров которые после 12,5 лет работы в метро «со свистком» - выходят досрочно на пенсию;

- равноправие при назначении льготных пенсий между частным сектором (более ответственно относится к назначению льготных пенсий) и государственным сектором экономики;

- равноправие между всеми наемными и самозанятыми работниками в части уплаты страховых взносов с заработной платы или иного дохода в пенсионный и другие фонды. Все платят 30,2 процента, а наемные работники, получающие доход в «конвертах», «самозанятое» население и безработные не платят. Исключение должны составлять только доходы от подсобных хозяйств, их нельзя облагать взносами, так как большая часть продукции потребляется в семье;

- привязка размера пенсионных выплат (федеральные и муниципальные пенсионеры) за счет федерального бюджета к поступлениям налогов в федеральный бюджет, растет ВВП – растет на этот же процент пенсии,

падает ВВП – падают на этот же процент пенсии. Такой принцип, ставит в равные условия размер заработной платы наемных работников и пенсий пенсионеров, в условиях экономического кризиса;

- отмена права государственных монополий иметь ведомственные пенсионные фонды (госмонополии, где у государства имеется 51 % акций). Действующая пенсионная система стимулирует государствам увеличение пенсий у одних пенсионеров (например, работающих в ОАО «Газпром») и не заботится о пенсиях других. У отца все дети должны находиться в равных условиях, даже «непутевые», им он уделяет больше внимания;

- снижение размера страховых взносов в пенсионный и другие фонды, с существующих 30,2 % до 22-23 %. Эта мера снизит себестоимость и повысит конкурентоспособность российской продукции.

5. Сделать одну единственную федеральную площадку для всех госзакупок, закупок госмонополий, закупок ФГУП и ОАО с контрольным пакетом акций у государства.

Отменить плату «потенциальных» исполнителей за подачу заявок на участие в конкурсе, аукционе.

Сегодня предприятие реального сектора экономики активно участвующее в торговых закупках на площадках вынуждено тратить свои оборотные средства – сотни тысяч рублей на оплату ежеквартальных или разовых взносов. В случае выигрыша конкурса, деньги списываются электронной площадкой со специального счета Исполнителя, в случае проигрыша конкурса остаются на расчетном счете электронной площадки у Исполнителя.

6. Отменить для Исполнителей обеспечение за подачу заявки Заказчику и обеспечение за выполнение контракта. Ни в одной экономике мира нет такой практики, что предприятие не получив аванса, не имея возможности получить кредит в банке, вынуждено из своих оборотных средств оплачивать залог за выполнение контракта, который само же и выполняет.

Введенная в большинстве контрактов – «Банковская гарантия» отрицательно сказывается на финансовом положении предприятий-исполнителей. Из 15 % рентабельности по контракту предприятие вынуждено отдать банку 5 %. Это не позволяет развиваться реальному сектору экономики. Большинство контрактов изначально становятся нерентабельными. Предприятие оплачивает банковскую гарантию и у этого же банка вынуждено взять кредит на выполнение выигранного конкурса. По нашему мнению, данная мера направлена на поддержание банковского сектора экономики, в условиях экономического кризиса, и постепенное сокращение реального сектора экономики, занимающегося производством.

7. Особо хочется отметить демпинг по цене на аукционах и конкурсах по госконтрактам, когда цена падает в 10 раз с 2 миллионов рублей до 200 тысяч рублей. За ценой по контрактам не смотрит ни одно ведомство, в том числе ФАС. За такую цену работу определенную техническим заданием в принципе сделать невозможно. Идет «профанация» работы. Оформляются акты о выполненной работе, а весь объем работы не делается. Цена в конкурсе, аукционе является главным критерием при определении победителя.

8. Увеличить минимальное значение размера госконтракта, проходящего без конкурса, с существующих 100 тысяч рублей до 1 млн. рублей.

Предоставить право заключать такие контракты без конкурсов руководителям предприятий.

Бумажное и электронное оформление мелких контрактов требует от предприятия-исполнителя и со стороны государственных организаций-заказчиков и от 5-6 контролирующих органов держать дополнительный штат работников, которые делают «пустую» ненужную обществу работу и съедают на зарплату до 30 % от суммы контракта.

Итого 60 % контракта тратится не на выполнение изначально намеченных работ, а на содержание непонятно для чего нужной

рабочей силы, занятой оформлением бумаг. Зачем?

Отменить обязательное по мелким контрактам до 500 тыс. рублей составление КС-2 и КС-3. Это обусловлено отсутствием на рынке России наличия квалифицированных нормировщиков труда.

Сегодня ни один экономический вуз страны не готовит экономистов по нормированию труда и составлению балансов рабочего времени предприятий и организаций.

Работа превращается в «профанацию» и дополнительные, непроизводительные расходы Исполнителя возрастают до 2-3 % от суммы контракта, на оплату привлеченных по трудовым договорам нормировщиков труда, в большинстве своем низко квалифицированных.

Оформление «мелких» госконтрактов в 100 тыс. рублей задерживается на 1-2 месяца после выполнения работ. И это при том, что авансов даже на покупку комплектующих по «мелким» госконтрактам не предусмотрено. Непонятно почему? А это все оборотные средства предприятий.

Существующая в России система госзакупок громоздка и неэффективна. Сопоставим дебит и кредит на предмет потерь от «воровства и целевых расходов» с существующими расходами на содержание не нужных обществу работников, которые не производят полезного для общества продукта, а тратят свое рабочее время на громоздкое оформление «мелких» «госконтрактов» и контроль их исполнения.

Промышленные предприятия явно заинтересованы в быстром реформировании существующей системы.

Это, по нашему мнению, позволит повысить производительность труда у исполнителей заказов, снизить сумму расходов Исполнителей на выполнение ненужной пустой работы, а также безболезненно сократить штат чиновников на 10 % (экономия ФОТ на 10 %).

Иностранные или частные фирмы в России не могут себе позволить заполнять кучу

ненужной «макулатуры» на работы объемом до 100 тыс. рублей. После выполнения работ достаточно акта выполненных работ и счета на оплату. Их не интересует смета покупных «гаек и болтов», используемых при выполнении работы. Они перекалывают ответственность за выполненные работы на начальника отдела или структурного подразделения, не обладающего правом первой подписи. Его согласующей визы достаточно для оплаты счета. Они освобождают первых лиц организаций от ненужной, пустой для фирмы работы. Кто с «капиталистами» работал, тот знает, что каждую копейку они считать умеют и с производительностью труда у них дела обстоят лучше.

Соотношение времени на выполнение работы Исполнителем и ее оформление, при таком подходе с российскими фирмами – составляет 3 к 1, где собственники иностранцы – составляет 20 к 1.

Оплата Исполнителю иностранной фирмой происходит в течение 10 дней с момента подписания акта выполненных работ. Российские госмонополии в энергетике устанавливают срок оплаты 90 и более дней после подписания акта выполненных работ. Их не интересует, что Исполнитель не дожидаясь поступления денег по контракту должен в следующем квартале заплатить 18 % НДС.

Выгода Заказчиков и Исполнителей заметна простым глазом.

9. Необходимо как можно быстрее в целях увеличения численности работников основного производства сокращать армию охранников, более 1 млн. работников, большинство которых существуют за счет бюджетов всех уровней (и это в условиях дефицитов бюджетов всех уровней). Охранники «ушли» из реального сектора экономики, где недостает мужских рабочих рук.

Если сопоставить выгоду организаций от их присутствия (сокращение потерь от воровства) с расходами на их содержание, то явно прослеживается большой перекоп. В каждом

рубле себестоимости продукции каждого предприятия от 5 до 10 % составляют расходы на охрану. Кто был за рубежом на крупных и мелких фирмах знает, что не в одной развитой стране мира невозможно увидеть такого количества охраны. При этом никто не пробует что-нибудь украсть, потому что все знают, последует наказание. Вы только не подумайте, что мы полностью за отмену охраны.

Кто был в деревне, тот знает, что возле каждого стада коров имеется один пастух, и никто из хозяев не пасет свою корову отдельно, не смотря на то, что в стаде есть коровы, которые обижают друг друга и на теле обиженной коровы остаются от рогов кровавые рубцы.

Со времен общинного проживания человека экономически оправдано иметь одного пастуха на стадо коров до 150 голов. Для того чтобы пастух успевал следить за стадом ему дают средство «механизации» – лошадь и все проблемы решены.

10. В обществе необходимо менять приоритеты в отношении к труду. А именно, сегодня у нас в сознании людей не существует героев труда – нет современного шахтера Стаханова, ткачихи Виноградовой, инженера Шухова, красного директора Лихачева (который, кстати, не имел инженерного образования) и других.

Кто знает современного Зворыкина, Яблочкова, Круга, одного из отцов плана «ГОЭЛРО».

Мы даже перестали отмечать в Кремлевском дворце праздник – День энергетика, а ведь план ГОЭЛРО вывел СССР с 20 места по объему ВВП в мире в 1920 году на 2 место в 1950 году, на котором, благодаря государственным приоритетам по электрификации промышленности и сельского хозяйства, мы продержались до 1990 года.

Без возрождения в обществе статуса квалифицированных работников промышленности (токарей, фрезеровщиков, слесарей и т.д.) будет сложно сделать прорыв в росте производительности труда.

Обществу нужен трудовой «порыв». Сделать каждое предприятие, на котором мы работаем, лучшим в городе, области, отрасли, в стране, в мире.

В этом плане меня приятно удивили студенты, работающие на американской фирме «Марс», на которой у каждого работника существует принцип – сделать что-нибудь полезное для фирмы каждый день. Весь коллектив этим живет, и сотрудники соревнуются между собой. Причем это происходит у нас в России, сегодня, и это русские люди, которые трудятся на «американского капиталиста» и желают ему благополучия и долголетия.

Особое место должно быть отведено пропаганде всеобщего уважения к представителям бизнеса. Они совместно с наемными работниками создают ВВП страны, за что их надо уметь ценить и уважать. Как это было в 19 и 20 веке в России. Мы все знаем много династий капиталистов, которые своим «горбом» и умом с нуля создали, а не «украли», производства мирового уровня. Следует привести такие почины, как братья Кузнецовы – фарфор, Путилов – машиностроение, Савва Морозов – ткацкие фабрики, братья Рябушинские – банковское дело, князь Тенешев – паровозостроение и многие другие бизнесмены, сделавшие в 19 веке конкурентной российскую продукцию на мировом рынке. Они все начинали с «малого» производства, внутри страны и через какой-то период времени осваивали мировые рынки и довольно успешно.

Кто в России сегодня знает, что основатель фирмы «Самсунг» (Южная Корея) был из многолетней бедной крестьянской семьи, практически неграмотный и начинал свой бизнес, с ремонта велосипедов в 1950 году после страшной войны, разрушившей страну практически полностью.

В 50-е годы в Южной Корее отсутствовала высококвалифицированная рабочая сила. Но при этом «Самсунг» за 30 лет с нуля стал фирмой с мировым именем, без наличия нефтяных и газовых скважин, освоению и использова-

нию которых в России сегодня принадлежит приоритет, выделяются государственные ресурсы, и определяется стратегия их развития, прокладывая трубопроводы.

Правда, в это время об индустриализации страны думал также и Президент Южной Кореи, армейский генерал-диктатор, который поставил задачу по индустриализации страны, и надо признать, что совместно им это удалось. Сегодня Президентом Южной Кореи является его дочь, что говорит о благодарности народа Южной Кореи за проведенную в стране индустриализацию.

11. Следует повторить слова Президента России и о давлении силового блока на бизнес, что не позволяет ему расти

Издержки производства:

1. Снижение расходов «малых» и «средних» предприятий на покупные материалы и комплектующие возможно осуществить за счет увеличения объемов производства и количества закупаемых комплектующих. Это позволит предприятиям экономить на цене покупных материалов, на логистических расходах при их доставке, на сроке нахождения покупных деталей на складе до их использования в производстве.

Для этого необходимо стимулировать рост объемов производства «малых» и «средних» предприятий и расширение регионов поставки их продукции.

Дополнительно загрузить «малые» и «средние» предприятия в современных условиях возможно только за счет продвижения их продукции на международные рынки, это касается в первую очередь, машиностроительной продукции.

Необходимо начинать с тех видов российской продукции, на которую на международных рынках существует спрос, хотя бы не в развитых странах, но при условии, что они в состоянии платить за продукцию валюту. В современных условиях курса доллара США доходы от экспорта продукции имеют более высокую рентабельность. Это позволит пред-

приятиям снизить цену на производимую для отечественного рынка продукцию и сделать ее конкурентной по сравнению с импортной.

2. После ограничения въезда в г. Москву грузовиков произошел переход доставки комплектующих и товаров для «малых» и «средних» предприятий и в розничные сети с фур большой грузоподъемности на автомобили с грузоподъемностью до 12 тонн. Мгновенно каждому предприятию стало необходимо привлекать трех водителей вместо одного. Эти не до конца продуманные меры региональных властей увеличивают расходы «малых» и «средних» компаний на вспомогательный и обслуживающий персонал и увеличивают издержки производства.

3. Расширение применения «малыми» и «средними» предприятиями современных технологий и высокопроизводительного оборудования, позволяющего резко сократить использование наемного труда человека и заменить его роботами и автоматами.

Это главное направление развития промышленности в мире. Через 20-30 лет бензиновые двигатели вытеснят водородные и тогда мировому рынку не потребуются такого количества нефти и газа, которое потребляет мир в настоящее время. Об этом России следует задуматься уже сегодня. Через 20-30 лет экспорт сократится в больших масштабах, чем от падения цен на энергоносители в 2015 году. Как тогда придется существовать России?

4. Стимулирование и поощрение государством ускоренного применения предприятиями-экспортерами второго передела продукции, поставляемой на экспорт. Например, в 2014 году валютная выручка от экспорта зерна Россией, превысила выручку от экспорта оружия. При всем том, что производители зерна не получали в таком объеме дотаций от государства на увеличение производства зерна. По нашему мнению, государству необходимо, как можно скорее стимулировать поставку на международный рынок предприятиями-экспортерами не зерна, а муки и получать дополнительно от этой меры до

30% валютной выручки. Данная политика государства позволит загрузить мощности отечественного машиностроения, строительства и энергетики. Это также дополнительные рабочие места в мукомольной и машиностроительной промышленности, в производстве энергии и в легкой промышленности. Ну и конечно, это дополнительное поступление государству, так сегодня не достающей валюты. Данное направление продвижения на экспорт российской продукции, возможно, реализовать за 5-6 лет. Для этого необходимо стимулировать увеличение экспорта каждой дополнительной тонны муки, по сравнению с предшествующим годом.

5. По нашему мнению, не следует терять за рубежом и торговую наценку в 30 % на поставляемый нами товар. Необходимо расширять сеть торговых представительств крупных российских предприятий по поставке и продвижению российских товаров на зарубежные рынки. Обязанность государственной власти и торгпредств за рубежом координировать эту работу, как это было во времена плановой экономики.

6. С позиций государственных интересов следует подходить к увеличению неналоговой нагрузки на бизнес. Более взвешено и многосторонне анализировать последствия принимаемых региональными властями мер. Неналоговая нагрузка на бизнес каждый год растет, например, расширение в декабре 2015 года платных парковок в Москве, резко ударило по доходам «малых» и «средних» предприятий, расположенных в зоне платных парковок.

Это приведет к перемещению бизнеса из существующих мест расположения, как это произошло с магазинами на Тверской улице, в другие более удаленные места, обострит ситуацию на региональном рынке труда, сократит поступление налогов в муниципальный бюджет. В условиях экономического кризиса, дополнительная нагрузка ведет к увеличению числа нерентабельных предприятий. Здесь должен преобладать государственный подход. Мы забыли о приоритете государства – про-

возглашенном Президентом России, об увеличении доли продукции «малых» и «средних» предприятий в ВВП России.

7. Особую обеспокоенность сегодня вызывают расходы государства, субъектов Российской Федерации, крупных госмонополий на финансирование разработки в России НИО-КР, новых технологий и материалов. Расходы, фактически, мизерные и с каждым годом они в реальном объеме сокращаются. Эти статьи расходов как раз и направлены на создание высокой добавленной стоимости. Если спроса на новые разработки нет у нас в России, то необходимо хотя бы осуществлять с помощью государства их продвижение на мировой рынок. Государство получало бы от их реализации валюту, научные коллективы осуществляли бы смену поколений своих сотрудников, не нарушив при этом принцип преемственности, «малые» научные предприятия получали бы дополнительные финансовые ресурсы для техперевооружения и на разработки новых материалов и технологий.

Мы все знаем, что индустриальный рывок Южной Кореи и Китая произошел за счет выхода их товаропроизводителей на мировой рынок с дешевой продукцией. Нам необходимо перенимать и использовать этот опыт. Тем более что по ряду направлений мы пока еще конкурентоспособны и выход на мировой рынок «малого» и «среднего» бизнеса тормозится в большей степени административными барьерами.

8. Что касается импортозамещения, экспортируемой из-за рубежа сельхозпродукции, то мы считаем, необходимо обратиться к опыту Российской империи по развитию потребкооперации в стране в 19 веке. Следует, по нашему мнению, вспомнить экономические труды и реальный опыт ведения сельскохозяйственного производства в подмосковье великим химиком Д.И. Менделеевым.

Предлагаем рассмотреть возможность введения механизма гарантированной закупки по установленным ценам у домохозяйств населения – молоко, масло, сыр, картофель, мясо, лук, грибы и т.д. Ведь этот принцип гарантирован-

ной закупки сельхозпродукции происходит за рубежом с предварительной оплатой поставки импортнозамещающей продукции.

Цены устанавливаются государством на 5 лет вперед (на 15 % ниже цен аналогичной импортной продукции) и изменяются на стоимость инфляции.

Например, стоимость молока 3,2% жирностью в январе 2016 года 20 рублей – закупка его возле дома у крестьянина. В магазине оно продается в январе 2016 года уже по 55-60 руб. Корова в среднем дает 3000 литров, племенная – 6000 литров и более молока. Крестьянский двор в состоянии держать 3 коровы. Доход только от молока составит 3000x3x20 руб.= 180 000 руб. + доход от картофеля + доход от мяса = около 30 000 руб. в месяц. На эти деньги в деревне можно жить и не ездить на заработки в город. Вся продукция будет экологически чистой.

Эти меры позволят возродить деревни российского Нечерноземья, а государство не только сохранит валюту, которая тратится на покупку продуктов питания за рубежом, но и дополнительно заработать валюту от экспорта масла в Европу, как это было в Российской империи в 1900-х годах. В то время отсутствовали холодильники, а Европа обеспечивалась российским сливочным маслом круглогодично.

Для этого требуется не так уж много – строительство потребкооперацией в каждом районном центре небольшого молокозавода, сушильного завода, цеха по забою и переработке мяса, 20 автомобилей по перевозке молока и мяса и доступ в крупные торговые сети по сбыту продукции, заготовленной потребкооперацией. Это дополнительные рабочие места на региональном рынке труда.

Данная мера обеспечит стабильную занятость проживающего на селе местного безработного населения. Не потребуется финансовых средств для строительства крупных животноводческих комплексов (на которых стоимость 1 стойло-места для крупного рогатого скота составляет более 1 млн. руб.). Удастся загрузить отечественный машиностроитель-

ный комплекс, в том числе автомобилестроение. Количество скота в домохозяйствах и площади обрабатываемой крестьянами земли за 2-3 года увеличится в 2-3 раза.

Со стороны государства потребуется поддержка населения в виде продажи за рубли

племенного скота и высокосортного посадочного материала.

За 5-6 лет Россия сможет полностью обеспечить себя экологически чистой качественной сельхозпродукцией и поставлять ее на экспорт, как это уже произошло с зерном.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Избранные труды: В 4-х тт. М.: Экономика, 2008.12.: Абалкин Л.И. Стратегический ответ России на вызовы нового века: монография. М.: Экзамен, 2008.
2. Аганбегян А.Г. Экономика России на распутье. Выбор посткризисного пространства. М.: АСТ, Астрель, 2010. 384 с.
3. Антипов А.Г. Российское общество, образование и молодежный рынок труда в условиях кризиса: монография. Пермь: Мин. образ. Пермской обл., 2009.
4. Бобков В. Влияние финансово-экономического кризиса на отечественный рынок труда./Человек и труд -2010 №4
5. В. Гимпельсон, Г. Монусова. Страх безработицы: опыт межстрановых сопоставлений // Вопросы экономики. 2010. № 2.
6. Гуриев С. Плеханов А. Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. 2010. № 3.
7. Гуськова И.В. Трансформация рынка труда России: монография. Н. Новгород: НИМБ, 2010. 288 с.
8. Группа восьми: стат. сб. / М.: Росстат, 2009.
9. Жилкин И.В. Динамика развития рынка труда: монография. М.: ИНФРА-М, 2010
10. Жуков А.Л. Аудит человеческих ресурсов организации. М.: МИК, 2010. 256 с.
11. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года. 5 августа 2008 года. Минэкономразвития России.
12. Олейник А. Минимизация упущенных выгод: моделирование взаимоотношений государства и бизнеса в России // Вопросы экономики. 2009. № 7.
13. Просветов Г. А. Экономика и статистика труда. М.: Альфа-Пресс, 2008. 160 с.
14. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации: стат.сб. М.: Росстат, 2006 -2015 гг.
15. Российский статистический ежегодник: стат. сб. М.: Росстат, 2006-2015.
16. Россия в цифрах. 2010: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2010. 558 с.
17. Росстат онлайн сборник «Россия в цифрах». выпуск 2015 г.

Refereses

1. Abalkin L. Selected works: In 4 books. M.: Economy, 2008.12
2. Agangebyan A. Russian economy on crossroad.. M.: АСТ, Astrel , 2010. 384 p.
3. Antipiev A. Russian society: education and youth labor market in the period of crisis. Perm., 2009.
4. Bobkov V. Financial and economic crisis' influence on local labor market./Person and labor -2010 №4
5. Gimpelson V., Monusova G. Fear of unemployment: practice of international analysis. // Economic Problems. 2010. № 2.
6. Guriev S. Plehanov A. Sonin K. Economic mechanism of resource model of development. // Economic Problems 2010. № 3
7. Guskova I. Russian labor market's transformation. N. Novgorod, 2010. 288 p
8. Group of eight. / M.: Rosstat, 2009
9. Zhilin I. Labor market dynamics. M.: INFRA-M, 2010
10. Zhukov A. Company's human resource audit. M.: MIK, 2010. 256 p.
11. RF Long-term social-economic development (up to 2020). August, 5 2008. RF. Ministry of Economic Development.
12. Oleinik A. Mminimization of lost benefits: model of state and business relations in Russia // Economic Problems . 2009. № 7.
13. Prosvetov G. Economy and labor statistics. M.: Alfa-Press, 2008. 160 p
14. RF Regions: main characteristics. . M.: Rosstat, 2006 -2015 гг.
15. RF Statistical Yearbook. M.:Rosstat, 2006-2015.
16. RF in figures. 2010: . M.:Rosstat, 2010. 558 p.
17. Rosstat on-line, 2015