

О СТРАТЕГИИ НЕОИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ

М. А. Гасанов, С. А. Жиронкин

Потребность в структурных преобразованиях российской экономики продиктована растущим технологическим отставанием России от ведущих стран. Его преодоление подразумевает неоиндустриализацию — ускоренное становление производств новейшего технологического уклада, их институциональное, ресурсное, финансовое, кадровое обеспечение, формирование государственной стратегии их развития. Стратегическим направлением неоиндустриализации должен стать «структурный маневр» — экспансия шестого технологического уклада, с максимальным использованием ресурсного потенциала российской экономики и импортозамещением наукоемких продуктов. Ведущая роль в этом отводится формированию в России высокотехнологичных вертикально интегрированных холдингов.

Движение России по пути рыночных преобразований, повышение места страны в мировой системе социально-политических и экономических связей неизбежно связаны с неоиндустриализацией экономики. Этому же мнения

придерживается и Президент РФ В.В. Путин, определяя задачи государства в экономике на перспективу как создание условий перехода к постиндустриальному обществу [10].

Вместе с тем, бедность стратегических и концептуальных основ структурных преобразований российской экономики оказала негативное влияние на долгосрочное прогнозирование ее неоиндустриализации. Под последней мы понимаем такие преобразования структуры экономики, которые, с одной стороны, обеспечат становление и развитие 6-го технологического уклада, в котором будут лидировать биохимия, нанотехнологии, космические исследования, рекуперационная энергетика, высокотехнологические услуги. С другой стороны, неоиндустриализация российской экономики означает использование фактора ее сырьевой обеспеченности для проведения структурных преобразований путем первоначального достижения лидерства в таких отраслях, как производство сверхлегких сплавов и углепластиков, атомарная углехимия, авионика, малая энергетика.

Однако до сих пор отечественными учеными-экономистами дискутируются вопросы выбора траектории структурных преобразований в контексте неоиндустриализации российской экономики. В качестве альтернатив рассматриваются догоняющая индустриализация и структурный маневр. Первая альтернатива определена Б. Кузыком, Ю. Яковцом [7], Н.В. Уколовой [11], как последовательное расширение выпуска продукции 5-го техноуклада, затем — постепенное развитие новейших производств 6-го уклада на основе имеющейся сырьевой базы и мощностей обрабатывающих предприятий. Вторую альтернативу — «структурный маневр» — В.Л. Иноземцев [6], В.А. Цветков [12], В. Черковец [13] рассматривают как становление производств 6-го техноуклада опережающими темпами относительно расширения выпуска 5-го уклада.

Догоняющее развитие означает использование инвестиций международных транснациональных корпораций, повсеместное открытие их сборочных производств, постепенное повышение технологического уровня экспорта («до-индустриализация»). Напротив, структурный маневр означает приоритетный импорт технологий и экспорт высокотехнологичной продукции, ускоренное развитие внутреннего научного потенциала, конверсию последних достижений ВПК и полномасштабное государственное стимулирование инноваций.

Мы полагаем, что макроэкономический эффект структурного маневра очевиден. Так, в США, ведущих государствах Западной Европы и Юго-Восточной Азии технологии позднего 5-го и 6-го техноукладов принесли до 85 %

прироста ВВП за 2005–2012 гг. Объем мирового рынка технологий 6-го уклада к 2014 г. достиг 15 трлн долл., до 80 % которых приходятся на США, Японию, Францию, Германию (доля Китая достигает 6 %, России — менее 0,3 % [7]).

По нашему мнению, для России структурный маневр — наиболее предпочтительный сценарий неоиндустриальных структурных преобразований, ввиду огромного технологического отставания от передовых стран и становления в них 6-го технологического уклада высокими темпами. Однако крупных внутренних и международных инвесторов отпугивают высокие риски проектов НИОКР и производства в сфере прорывных технологий при отсутствии государственной поддержки. Для того чтобы структурные преобразования российской экономики получили характер неоиндустриализации, а не закрепления сырьевой специализации, необходимо реализовать следующие направления государственной стратегии структурных преобразований.

1. Преодоление структурной экономической инерции. Это требует первоочередного целенаправленного изменения наиболее устойчивых элементов структуры национальной экономики — формальных и неформальных институтов, средств производства, механизмов межотраслевого и межрегионального распределения факторов производства и ресурсов. Это даст толчок изменению технологической, кластерной структуры, за счет перераспределения ресурсов между производствами 4-го и 5-6-го техноукладов, между сырьевыми и инновационными кластерами. То есть воздействуя на самые устойчивые элементы структуры национальной экономики, государство может активизировать ее преобразования. Для этого необходимы разработка и принятие законов о структурных преобразованиях, о высокотехнологичных холдингах, о государстве как гаранте развития новейшего технологического уклада. Не менее важно содействие развитию высокотехнологичного лобби как основного неформального института неоиндустриализации.

2. Акцент на использовании базовых (природные, энергетические, накопленный интеллектуальный капитал и образовательный уровень населения) и внутренних (средства государственного бюджета и внебюджетных фондов, капитал инвесторов и банков, рыночный потенциал особых экономических зон и технопарков, межрегиональные сбытовые сети), а не внешних ресурсов (средства международ-

ных фондов, иностранного капитала, международного маркетинга). Это означает вовлечение финансового капитала банковской системы, фондового рынка, крупнейших национальных корпораций в инвестирование инноваций в переработке сырья и производстве продукции отраслей 6-го техноуклада. Для этого необходимо создание государством соответствующих налоговых, кредитных стимулов, содействие интеграции НИОКР и высокотехнологичных, обрабатывающих, сырьевых производств.

3. Замена сложившегося после «возвращения государства» в 2000-е гг. условия долгосрочной эффективности российского бизнеса — «участия во власти» — на «участие в инновациях». Для этого необходимо полномасштабное использование государством косвенных экономических регуляторов, не только в финансовой сфере (в понимании монетаристов), но и для стимулирования межотраслевого потока инвестиций, рабочей силы, интеллектуального капитала, трансфера технологий, развития региональных кластеров производств 6-го техноуклада и малого инновационного предпринимательства. Для этого важно, прежде всего, сформировать требуемую институциональную среду, включающую как институты государства, всемерно поощряющие инновации и приоритет прорывных технологий в господдержке промышленности, так и институты бизнеса, способные снизить его транзакционные издержки при инвестировании инноваций.

4. Ускоренное формирование устойчивых и быстро расширяющихся в развитых странах целевых социальных групп, характерных для неоиндустриальной экономики: студенты и преподаватели вузов, работники предприятий обрабатывающей сферы, сотрудники научных организаций и инновационных фирм. Для преобразования социальной структуры российской экономики в контексте ее неоиндустриализации целесообразны стимулирующие меры по повышению устойчивости целевых социальных групп:

а) полное освобождение сотрудников инновационных фирм и организаций НИОКР от НДФЛ, а работодателей — от отчислений социального страхования. Первоначально эти льготы целесообразно распространить на участников технологических платформ и государственно-частных партнерств в инновационных кластерах, а впоследствии — на все субъекты экономики, занятые в исследованиях и выпуске продукции позднего 5-го и 6-го техноукладов;

б) освобождение от НДФЛ и отчислений социального страхования для работников высшей квалификации (имеющих ученые степени, изобретателей и рационализаторов), независимо от отраслевой принадлежности;

в) формирование государственного заказа на массовую подготовку российских специалистов в ведущих зарубежных вузах по направлениям критических и прорывных технологий с обязательным последующим трудоустройством в отечественных компаниях — резидентах инновационных кластеров;

г) разработка государственных гарантий привилегированного положения высококвалифицированных специалистов на рынке труда — увеличения для них размера минимальной заработной платы, компенсации расходов на аренду жилья и платежи по ипотеке.

5. Импортзамещение продукции обрабатывающей и высокотехнологичной промышленности (то есть отраслей 5-го и 6-го укладов) вместо вывоза сырья. Для этого важно активизировать инвестиционную и кредитную поддержку государством высокотехнологичных производств, используя с этой целью инструменты снижения процентных ставок, минимизации инвестиционных и кредитных рисков, задействуя эмиссионный механизм увеличения долгосрочных кредитных ресурсов банков, стимулирования притока венчурного капитала.

6. Развитие собственного научного потенциала, импорт и адаптация технологий вместо ввоза высокотехнологичного производственного оборудования. Следует учесть опыт Аргентины в реализации стратегии «неонационализма» (всемерной поддержки национальной промышленности и внутренних инвесторов). Благодаря тому, что в ней после экономического кризиса в конце 1990-х гг. опережающими темпами развивалась обрабатывающая промышленность, в экономике Аргентины произошел позитивный структурный сдвиг (доля современного 5-го техноуклада в 1997–2007 гг. возросла с 15 до 35 % от ВВП [14, с. 31]). Этому предшествовала «пятилетка» экономической политики государства, включающей возвращение государству природной ренты, создание государственных научно-производственных предприятий (в основном в сельском хозяйстве), большие налоговые льготы организациям НИОКР, частичный контроль над сырьевыми ценами, использование госинвестиций для роста капитализации крупнейших обрабатывающих компаний, передача новейших технологий как обязательное условие для пря-

мых иностранных инвестиций ТНК. В результате Аргентина преодолела доминирование сельского хозяйства и вошла в число промышленных стран.

Перспективным является развитие научного потенциала российской экономики в совершенствовании деятельности технологических платформ и государственно-частных партнерств в инновационных кластерах. Государственно-частные партнерства в России играют роль привлечения субъектов бизнеса к техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной инфраструктуры на условиях разделения рисков и ответственности. Но при этом государство не берет на себя ответственность за выполнение главного условия неоиндустриализации — изменения институциональной и воспроизводственной структуры экономики, необходимой для обеспечения массового притока инвестиций в производства 6-го техноуклада и ускорения обновления основного капитала в отраслях 5-го уклада.

Неоиндустриальные структурные преобразования требуют скорейшего преодоления сложившейся дезинтеграции науки, производства и финансов в условиях реформ. Сегодня научные институты, малые инновационные предприятия, внедренческие фирмы практически не имеют ни финансовой базы, ни возможности производить инновационный продукт, поскольку их связи с крупными производственными предприятиями не были налажены в период реформ.

Поэтому целесообразно преобразование государственно-частных партнерств в высокотехнологичные холдинги, то есть создание на их основе интегрированных рыночных структур, объединяющих организации НИОКР, экспериментальные и внедренческие фирмы, производственные предприятия, коммерческие банки, финансовые компании. «Ядром» таких холдингов, обеспечивающих их конкурентоспособность на мировом рынке высоких технологий, должны стать технологические платформы. Роль государства в таких высокотехнологичных холдингах будет заключаться не в финансировании исследований государственных НИИ и университетов, а в инвестировании в разработку, передачу в массовое производство и продвижение на рынке новейших технологий. Для этого государство должно выступить соинвестором высокотехнологичных холдингов, наряду с коммерческими банками и предприятиями.

Ряд отечественных экономистов рассматривают национализацию как ключевой фактор неоиндустриальной вертикальной интеграции, выделяя следующие ее особенности:

— интеграция как объединение научных организаций, производственных предприятий, замыкающих цепочку снабжения, производства и продажи наукоемкой продукции 6-го техноуклада [9, с. 25];

— ожидаемый результат вертикальной интеграции — государственные научно-производственные корпорации, первоначально финансируемые из госбюджета [5, с. 19];

— национализация сырьевых предприятий подразумевает также закрепление за ними организаций НИОКР, становление государственных планов производства и продажи высокотехнологичной продукции, государственное гарантирование ресурсного снабжения и сбыта.

В отличие от них, мы полагаем, что национализация как движущая сила вертикальной неоиндустриальной интеграции не принесет ожидаемого эффекта в российской экономике. Российское государство уже показало себя неэффективным собственником, не способным обеспечить ни масштабный приток инвестиций для модернизации отрасли (на примере ОАО «ЕЭС»), ни повышение экономической эффективности (ОАО «РЖД»), ни быстрый старт наукоемких и прорывных проектов (на примере ГК «Роснано»). Последнее наиболее актуально для современных российских госкомпаний — «Росатом», «Роснано», «Ростехнологии» и др., — в деятельности которых наблюдаются нецелевое использование средств госбюджета, массовые присвоения и хищения, злоупотребления в сфере госзакупок и, главное, несоответствие фактических результатов объемам инвестированных государством средств [3]. По данным Счетной палаты РФ, в 2013 г. большая часть деятельности «Роснано» связана с кредитованием под 30 % годовых различных коммерческих структур; более 24 млрд руб. в 2013 г. было перечислено фирмам-однодневкам [12].

Наряду с этим, значимое препятствие для неоиндустриализации российской экономики кроется в олигархизации ее сырьевых корпораций, в росте бесконтрольного личного потребления их собственников и вывоза капитала за рубеж. Так, среди первой тридцатки российских миллиардеров, по данным международного журнала «Форбс», большая половина — владельцы и совладельцы сырьевых холдингов (М. Прохоров, Р. Абрамович, М. Потанин, О. Дерипаска и др.), остальные

представляют банки и торговые компании [2] (для сравнения — в США в первой тридцатке миллиардеров одиннадцать представителей хай-тек индустрии). В 2008–2009 г. прирост состояния первой тридцатки российских миллиардеров составил 12 млрд долл., из которых 4 млрд были потрачены на приобретения зарубежных активов. Владельцы российских групп генерируют основной поток частных инвестиций, которые в перспективе могут достичь 6–7 млрд долл. (средний прирост состояния крупнейших олигархов страны [2]). Это сравнимо с госбюджетными расходами на отечественный научный сектор, в 2012 г. составивших порядка 10 млрд долл. [14]

Следовательно, от государства требуется создание условий, при которых инвестиции в новые технологии будут привлекательными. Для этого мы видим перспективным создание высокотехнологичных холдингов банковского типа с участием государства. При этом государство должно обеспечивать не стопроцентное формирование капитала таких интегрированных компаний (в отличие от госкорпораций типа «Роснано», способность которой производить востребованные рынком инновации признана неудовлетворительной), а участие в их капиталах совместно с банками, инвестиционными компаниями, промышленными предприятиями.

Под высокотехнологичным банковским холдингом понимается интегрированная финансово-промышленная группа, в которой предприятия — производители сырья, его переработки, инновационные фирмы, организации НИОКР концентрируются вокруг коммерческого банка регионального или федерального уровня. Финансовые субъекты высокотехнологичных банковских холдингов также могут включать страховые и лизинговые компании, использующие кредитные ресурсы, предоставляемые банком. Роль коммерческих банков в таких финансово-промышленных группах возрастает с их переходом с краткосрочного на долгосрочное инвестиционное кредитование, с развитием банковского лизинга, финансирования облигационных займов предприятий.

Приоритет именно банковского холдинга для развития вертикальной интеграции неиндустриального типа обусловлен возможностью увеличить инвестиции в крупные обрабатывающие предприятия и расширить рынок сбыта их продукции за счет долгосрочного кредита и инвестиций. А инновационные фирмы смогут получить не только необходимое финансирование, но и гарантированный запуск

новаций в производство, поскольку инвестироваться будут инновационные проекты целиком — от разработки идеи, формирования экспериментальных образцов до обеспечения ресурсами их производства и продвижения на рынке.

В рамках высокотехнологичных холдингов коммерческие банки смогут аккумулировать кредитные инвестиционные ресурсы и перенаправлять их в обрабатывающие и высокотехнологичные отрасли. А средства в распоряжении предприятий становятся источником кредитных ресурсов банков, что расширяет масштабы долгосрочного кредитования разработки инноваций, запуска их в производство и продвижения на рынке. Для высокотехнологичных банковских холдингов важно, что фирмы, обеспечивающие технологический прорыв в отрасли, в кратчайший срок могут захватить значительную долю рынка, обеспечить возрастающий приток денежных средств в распоряжение банка, равно как и доходы на вложенный капитал. Это повышает рыночные стимулы создания высокотехнологичных банковских холдингов.

Вместе с тем, иницирующую роль в их создании мы отводим государству, поскольку российские банки сегодня не имеют достаточных активов для массового финансирования рискованных инновационных проектов. Активизация государственного участия в формировании капитала высокотехнологичных банковских холдингов может развиваться в следующих направлениях:

- передача вновь создаваемому высокотехнологичному банковскому холдингу в доверительное управление пакетов акций промышленных фирм, НИИ и организаций НИОКР, закрепленных в государственной собственности, в обмен на вновь выпущенные для этого акции банка;

- внесение госпакетов акций (в том числе контрольных) предприятий и организаций в уставный капитал банка — «центра» высокотехнологичного холдинга;

- проведение совместных эмиссий акций банковского холдинга, образующего его банка и промышленных предприятий для передачи государству.

Анализ международного опыта государственной поддержки интеграции сырьевых, обрабатывающих, инновационных предприятий и банков позволил определить следующие механизмы этого процесса:

1. Государственное кредитование холдинговой компании, например, германский кон-

церн Ф. Флика, в состав которого входят 49 компаний, в том числе 17 финансовых, такие как «Dinamit Nobel», «Buderus», «Feldmulle», «Krauss Maffey» и др. Важно отметить, что концерн Ф. Флика не располагает собственной банковской компанией и опирается в своей деятельности на кредиты и инвестиции государственного «Дойче Банка», реализуя приоритетные для экономики страны инвестиционные и производственные проекты [16, с. 64].

2. Контроль государства как соинвестора над кредитной и инвестиционной деятельностью входящих в холдинг банков и финансовых компаний. Такая форма распространена в Японии, где перекрестное владение акциями предприятий, входящих в холдинг, а также государственные инвестиции в капитал управляющих компаний предотвращают захват со стороны иностранных инвесторов и кредитную экспансию зарубежных банков. Так, средняя доля перекрестного владения акциями внутри шести крупнейших групп Японии — «Mitsubishi», «Sumitomo», «Fue», «Daiichi Kangu», «Mizui» и «Sanva» — достигла в 1990-х гг. 25 % [16, с. 73];

3. Прямые инвестиции и кредитная поддержка государством предприятий, банков и финансовых фирм, входящих в холдинги (Южная Корея). Там государство отдало предпочтение протекционизму и финансовой поддержке крупнейших корпораций страны, ориентированных на внешний рынок продукции глубокой переработки сырья и высоких технологий. В таких условиях роль негосударственных банков в интегрированных структурах не ограничивается кредитованием и инвестированием в производственные предприятия, но также связана с привлечением иностранного капитала. Такие крупные южнокорейские частные банки, как «Chunbuk Bank», «Korean Bank», «Korean merchant banking corp.», входят в ФПП «Теу», которая еще в начале 1990-х гг. включала 29 ведущих фирм, действующих в автомобилестроении, судостроении, машиностроении, электронике, нефтехимии с годовым объемом продаж порядка 20 млрд долл. [8]

Мы полагаем, что для современных российских условий перспективен южнокорейский путь стимулирования вертикальной интеграции, при котором государство выступает не только кредитором, но и соинвестором холдинговых предприятий и банков. Также нельзя игнорировать германский опыт предоставления долгосрочных государственных кредитов высокотехнологичным холдинговым компаниям банками, находящимися под контролем

государства. В России крупнейшие коммерческие банки — Сбербанк, Внешэкономбанк — контролируются государством и должны стать инвесторами и кредиторами холдингов высоких технологий.

Основные формы банковского финансирования инновационных компаний в рамках высокотехнологичных холдингов должны включать инвестирование их акций (формирование венчурного портфеля холдинга) и долгосрочное кредитование проектов производства хайтек, его ресурсного обеспечения и продвижения на рынке.

Основным обеспечением таких долгосрочных кредитов является сам проект — план научно-исследовательских, производственных, финансовых, сбытовых действий предприятий холдинга. Банки, входящие в высокотехнологичные холдинги, своими кредитами инновационным фирмам должны содействовать неоиндустриализации экономики. Также важно, чтобы основным залогом по проектным кредитам стали патенты, полученные инновационными фирмами и организациями НИОКР, входящими в холдинг. К наиболее перспективным формам кредитования инновационных производств в высокотехнологичных банковских холдингах целесообразно отнести следующие.

Во-первых, проектное финансирование технологического обновления производства или «постановки на конвейер» высокотехнологичного продукта с полным регрессом (требованием о возмещении уплаченной суммы) на предприятие-заемщика. Такое кредитование с полным регрессом требований банка-кредитора на предприятие-заемщика целесообразно применять в случаях, когда:

- средства предоставляются для финансирования инновационных проектов, имеющих отраслевое значение. При этом погашение таких кредитов возможно за счет других доходов заемщика. Такое финансирование, главным образом, необходимо для развития отраслевых НИОКР, опытно-экспериментальных производств;

- имеется недостаточная надежность выданных по проекту гарантий, что актуально, прежде всего, для кредитования производств с использованием «прорывных» технологий, рыночный спрос на которые пока точно не определен;

- средства предоставляются на техническое и технологическое перевооружение небольших организаций НИОКР — как правило, частных исследовательских фирм, которые

чувствительны даже к небольшому увеличению расходов.

Во-вторых, проектное долгосрочное кредитование банком интегрированных с ним фирм с ограниченным регрессом (правом взыскания долга) на заемщика. Такую форму кредитных связей банка и инновационных фирм холдинга целесообразно применять в том случае, если затруднительно оценить все риски, связанные с реализацией проекта. Это характерно, прежде всего, для организации экспериментальных и опытных производств в рамках «прорывных» технологий. Преимуществом такого типа проектного финансирования являются умеренные процентные ставки по долгосрочным кредитам, которые банк предоставляет инвесторам — участникам проекта. Стороны, которые заинтересованы в реализации проекта (государство, промышленные предприятия, бытовые фирмы), принимают на себя гарантийные обязательства, что также позволяет снизить кредитные риски и процентные ставки.

В-третьих, проектное кредитование банком — центром высокотехнологичного холдинга — инновационных фирм без регресса на них. В этом случае банк-кредитор не имеет никаких гарантий от заемщика и принимает на себя почти все риски, связанные с реализацией проекта. Поэтому именно эта форма проектных кредитных взаимоотношений наиболее

перспективна в рамках интегрированных финансово-промышленных структур. Однако она наиболее дорогостоящая для заемщика — инновационной фирмы, так как банк рассчитывает получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска. Мы считаем, что без регресса имеет смысл финансировать проекты технологического развития производства в рамках холдингов высоких технологий, имеющих высокую рентабельность и обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции, известной на мировом рынке. Именно по такой схеме российские банки могут кредитовать инновационные предприятия отраслей связи, информационных технологий, машиностроения, химической промышленности, использующие новейшие технологии, разрабатываемые в технологических платформах.

Таким образом, стратегическое планирование структурных преобразований российской экономики должно иметь характер целевого индикативного программирования взаимодействия государства, инвесторов, банков, высокотехнологичных, сырьевых и обрабатывающих компаний. Ведущая роль в этом процессе должна отводиться государству, которое должно выступить не только как регулятор, но и как инвестор вертикально интегрированных высокотехнологичных холдингов.

Список источников

1. О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 2011 г. №371-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
2. 100 богатейших бизнесменов России — 2009 // Forbes. — 2009 [Electronic resource]. URL: <http://www.forbes.ru/rating/100-bogateishih-biznesmenov-rossii/2009> (дата обращения 05.06.2014).
3. Авдашева С., Симачев Ю. Государственные корпорации: можно ли оценить корпоративное управление? // Вопросы экономики. — 2009. — №6.
4. Бюллетень Счетной палаты РФ. — 2014. — №2 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ach.gov.ru/ru/bulletin/1055/> (дата обращения 05.02.2014).
5. Губанов С. К политике неоиндустриализации России // Экономист. — 2009. — № 9.
6. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество. Природа, противоречия, перспективы. — М: Логос, 2010. — 304 с.
7. Кузык Б., Яковец Ю. Альтернативы структурной динамики // Экономист. — 2007. — № 1. — С. 12-24.
8. Ли В. Ф. Финансово-промышленные группы Востока и российские акционерные коммерческие банки // Банковское дело. — 1995. — № 4.
9. Оситов Ю. М. Проблема неоиндустриализации — проблема современной России // Неоиндустриализация и переход к инновационной экономике. Материалы Всероссийской научной форсайт-конференции (4–6 апреля 2012). — Киров: Вятский социально-экономический институт, 2012. 644 с.
10. Путин В. В. О наших экономических задачах // Путин. Итоги. — 2012. — 30 янв. (сайт) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.putin-itogi.ru/2012/01/30/statya-v-v-putina-o-nashix-ekonomicheskix-zadachax/> (дата обращения 05.02.2014).
11. Уколова Н. В. Формирование хозяйственного механизма инновационного развития социально-экономической системы : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. — Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2011. — 43 с.

12. *Цветков В. А.* Парадигма и «точки» неоиндустриальной модернизации России. Глава коллективной монографии «Проблемы развития рыночной экономики» / Под ред. член.-корр. РАН В. А. Цветкова. — М.: ЦЭМИ РАН, 2011. — 582 с.
13. *Черковец В.* Особенности нового этапа инновационного развития России // *Экономист.* — 2008. — № 12.
14. *Яковлев П. П.* Макроэкономическая политика модернизации. Аргентинский опыт : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. — М.: Институт Латинской Америки РАН, 2009. — 48 с.
15. International Survey of Innovational Activity // *MIT Journal.* — 2013. — №2.
16. *Schweizer P.* World's largest concerns: growth in 1990th. — London: Open Univ. Pub., 2000. — 276 p.

УДК 338.012

Ключевые слова: структурные преобразования, структура экономики, неоиндустриализация, технологический уклад, государство, инновации, вертикальная интеграция, коммерческие банки