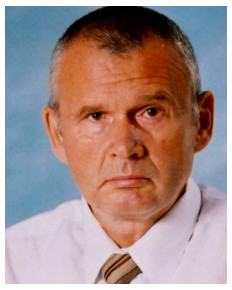
«Третьи отделы» в условиях глобальной конкуренции



Ю.А. Бобылов,
кэн., научный редактор журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»

С 22 августа 2012 г. Россия стала 156-й полноправной страной-членом Всемирной Торговой Организации (ВТО). Многолетний процесс анализа российской экономики с целью определения приемлемых принципов тарифной и нетарифной политики оказался непростым, и порой имел драматические коллизии.

Вопрос о «плюсах» и «минусах» для экономики России все еще в стадии бурных дискуссий. Однако уже есть свои положительные результаты. Конкуренция производителей товаров и услуг в мире растет. Потому деловая элита России уже более ответственно принимает стратегические экономические решения с учетом динамичной мировой экономики. Есть ряд наукоемких секторов, включая атомную энергетику, которые нуждаются в системной поддержке (включая использование гостайны РФ) и позволят сохранить наш статус «промышленно развитой страны».

Можно уже подумать и о «торговых войнах», их особенностях в современном мире, новых требованиях к работе российского управленческого аппарата и, главное, назревшему повышению роли спецслужб в постановке и решении крупных экономических проблем России.

В этом отношении организация в российских структурах управления экономикой «Третьих отделов» будет весьма полезна и для ГК «Росатом».

Итоги подготовки присоединения России к ВТО

ВТО была создана в 1995 году на базе действовавшей ранее в Западной Европе и США структуры Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), образованной в 1947 г. На июль 2008 года в ВТО состояло 153 страны, на долю которых в сумме приходилось 95 % мирового торгового оборота. Основной целью ВТО является снятие торговых барьеров между странами.

Достигнутые итоги переговорного процесса России и ВТО в целом положительны, но ряд конкурирующих стран мира (США, государства Евросоюза, КНР и др.) усилят свое влияние в России, ввозя все больше своих добротных товаров и услуг по низким ценам. Часть наших компаний неизбежно прекратят свою хозяйственную деятельность. Так, в части эксплуатации пассажирских магистральных самолетов российский рынок на 63% захвачен иностранными судами, особенно В-737 и А-320. Россия уже не способна делать экономичные надежные авиадвигатели. Если же не производить с прибылью серийно гражданские суда, то придется закрывать производства военной авиатехники.

В сфере энергетики (в том числе АЭС) несут угрозы требования Евросоюза по принятию Россией условий **«Европейской энергетической хартии»** от 17 декабря 1991 г. и повышению в России внутренних цен на энергоносители. В отличие от «теплых» европейских стран в России холодные и продолжительные зимы и, соответственно, более высокие производственные издержки при выпуске сопоставимой продукции. Другой фактор – энергоемкость ВВП России в три с лишним раза превосходит аналогичный показатель в странах ЕС и в 2,3 раза – среднемировой. В итоге на производство одной булки хлеба или тонны чугуна наша страна тратит в 2-3 раза больше электричества.

Ситуация для атомщиков России благополучнее тем, что сама ГК «Росатом» призвана поддерживать и развивать военный ядерный потенциал страны. В большой мере это обеспечивается прямыми государственными программами и субсидиями для деятельности ядерного топливного цикла.

В России до сих пор не создан полноценный общенациональный рынок с необходимым уровнем развития конкуренции, частной инициативой и достаточным количеством субъектов малого и среднего предпринимательства (12% против более чем 60% в США, и 40% в Китае). Развитию конкуренции мешают монополизм многих крупных производителей. Также нарастает милитаризация экономики и подрывающая развитие гражданского производства.

Сохраняется большой разрыв между самыми бедными и богатыми слоями общества (15 раз) и население «все меньше любит» свою власть.

Адаптация к рыночным условиям предполагает государственную поддержку структурной перестройки, эффективное территориальное размещение производства, развития внутреннего рынка, а также помощь хозяйствам, работающим в экстремальных климатических условиях. Очевидно, часть таких мер должна иметь особый характер, включая применение положений государственной тайны.

Вступление России в ВТО позволит экономике страны получить как преимущества («плюсы»), так и экономические потери («минусы»), о чем дискуссии продолжаются. Вопрос о притоке иностранных инвестиций после присоединения к ВТО также неоднозначен.

Сказанное свидетельствует о **важности роли государства** для России в эпоху глобализации. Осуществляя либерализацию своих функций в области управления экономикой, оно не может полностью устраниться от выполнения стоящих перед ним задач в данной сфере (также и в области тарифно-таможенной политики). Напротив, как показывает мировой опыт, его регулирующая роль может возрастать для предотвращения хаоса и диспропорций из-за стихийного развития рыночных процессов.

Россия идет на заметное **снижение импортных пошлин.**

По классификации ГАТТ/ВТО **нетарифные ограничения** представлены пятью группами:

1. Участие государства во внешнеторговых мероприятиях:

а) субсидирование производства экспортных товаров;

б) система государственных закупок товаров.

2. Таможенные и административные импортные формальности:

а) антидемпинговые пошлины;

б) методы оценки таможенной стоимости;

в) требования к товаросопроводительным документам.

Так, с 2008 г. нашим экспортерам продукции атомной, химической, металлургической и даже аграрной индустрии стал грозить новый регламент Евросоюза «**REACH**» (регистрация (Registration), оценка (Evaluation) и авторизация (Authorization) химикатов (of Chemicals)). Жесткие требования нового регламента ЕС вызвали обеспокоенность, в частности, у промышленников и экспортеров РСПП, вызвав к жизни ряд целевых защитных мероприятий, включая проекты модернизации используемых промышленных технологий.

4. Количественные и валютные ограничения экспорта и импорта:

а) квотирование (количественное ограничение ввоза-вывоза товаров);

б) лицензирование (выдача государственными органами официального разрешения – лицензии – на осуществление ввоза-вывоза отдельных товаров, т.е. осуществляется наблюдение за торговлей этими товарами).

Все это детально и талантливо изложено в пятиязычном издании ВТО, включая русский язык: **Практическое руководство по Уругвайскому раунду** / Женева: МТС ЮНКТАД/ВТО, 1995, 392 с.

Проведенный анализ прогнозов новых внешнеторговых проблем при присоединении России к ВТО показывает необходимость уточнения структуры промышленно-экономического блока федеральных министерств и ведомств.

При этом следует усилить функцию мониторинга за действиями ведущих сильных конкурентов России (в том числе ТНК и иных крупных или динамично растущих иностранных компаний). Встает проблема развития внешнеэкономического сотрудничества России с другими странами.

На этом фоне в российской элите наблюдается недооценка важности изучения **торговых**

войн и разработки методов их ведения с опорой на новейшие достижения научно-технического прогресса, новые оргструктуры и информационные технологии. Это замечание касается не только руководства Минэкономразвития, Минпромторга и др., но таких спецслужб как СВР, ФСБ, ГРУ.

В российской экономической теории, включая разработки РАН, также наблюдается явная недооценка важности изучения экономических и торговых войн, расширение использования тайных специальных операций при участии структур внешней разведки и др.

Особые аспекты управленческой деятельности для поддержки национального бизнеса

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг., приведший к неожиданно глубокому спаду производства, экспорта товаров и услуг и резкому сокращению валютных поступлений, конечно, оживил интерес к общей теории мировых и национальных кризисов – валютных, финансовых, торговых, промышленных и, вообще, экономических.

В России усилилась критика сырьевого уклона в экономике и недооценки в правительственных кругах стратегических инноваций, особенно вне военно-промышленного комплекса. Этот процесс положительно сказался на переоценке роли атомной энергетики и новых целевых исследований и разработок с целью строительства АЭС по российским технологиям в КНР и ряде других стран.

Одновременно возникли новые стимулы для перехода России к более эффективной торгово-промышленной политике, составной частью которой могут быть **торговые войны**. Свою роль сыграл и острый газовый конфликт между Россией и Украиной в январе 2009 г., устранивший лишних посредников и повысивший доходы российского поставщика газа.

В рамках регламентов ВТО многообразные торговые конфликты, особенно поставок товаров по демпинговым ценам с целью расширения ниш в странах-импортерах, анализируются и решаются по строгим процедурам и правилам, включая решения международных судебных органов. Но в острых конфликтных ситуациях не всегда быстро удается найти нужные компромиссные решения, и такие конфликты переходят в политическую и даже военную сферу. Здесь примером является острый военный рыбный конфликт 1982 г. Великобритании и Аргентины на почве юрисдикции ресурсов Фолкендских островов.

Специфика торговых войн особенно понятна ГК «Росатом», ОАО «Рособоронэкспорт» и многим другим российским компаниям, ориентированным на развитие своего экспорта товаров и услуг, а также производственной деятельности за рубежом (США, Индия, государства Евросоюза и др.), но теряющих свои конкурентные преимущества из-за умной и не всегда добросовестной конкуренции контрагентов. В полной мере к ним относятся производители экспортируемой спецтехники (средства и системы обеспечения безопасности деятельности предприятий и др.). Часто основой конфликтов становится передел собственности в крупном и среднем бизнесе в ходе политики иностранных инвестиций в экономику России.

В этой связи полезна разработка «Перечней стратегически важных предприятий», для которых могут быть введены свои ограничения для иностранных инвесторов.

Присоединение России к ВТО ставит новые управленческие задачи для госаппарата, а также крупного и среднего бизнеса с разными формами собственности. С присоединением России к ВТО более важное место должно бы принадлежать протекционистской (защитной) деятельности государственного аппарата. Это касается стратегически важного наукоемкого бизнеса (включая и атомного, а также ряда секторов ВПК типа авиа- и судостроения, связи, транспорта и др.), а также доступа к разработке отдельных крупных месторождений (нефти, урана, руд редких и редкоземельных металлов и др.).

Здесь необходимо учитывать особенности современной конкурентной борьбы, прежде всего для крупного и среднего бизнеса в дорогостоящей наукоемкой экономике (рис. 1).

Как видно из приведенной ниже классификации, особое значение приобретают:

1) средства, связанные с привлечением **государственного аппарата к борьбе с потенциальными конкурентами**, в том числе зарубежными (организация и финансирование НИОКР, стандартизация, экономический протекционизм, усложненность таможенных процедур и режимных ограничений, политическое давление, включая прессу, на производителей и потребителей и т.д.);

2) средства, используемые на внутреннем рынке при участии государственного аппарата **и относящиеся к экономической и научно-технической политике** (стандартизация, организация госзаказов, вхождение в целевые научно-технические программы, региональная политика, специальные экономические льготы и санкции и т.д.);

3) **юридически наказуемые действия** (подкуп, промышленный шпионаж, шантаж и т.д.), часть из которых применяется в практике спецслужб, а также служб корпоративной разведки и экономической безопасности.

При ведении возможных масштабных торговых войн на мировых рынках особенно важно комплексное участие государства.

В свою очередь переход России к «инновационной экономике» и наращиванию экспортного потенциала в условиях острой мировой конкуренции требует развития специализированных организационных структур по ведению торгово-экономических войн в ведущих министерствах и ведомствах страны, особенно в Минэкономразвития и Минпромторге.

С середины 90-х годов прошлого века активная работа по присоединению России к ВТО проводилась под **флагом либерализации** в экономике и устранения различных торговых барьеров (снижение таможенных пошлин, приведение национального законодательства в соответствие с международными нормами, снижение масштабов государственной поддержки в ряде секторов экономики, упрощенное техническое регулирование и др.).

В большой мере эта политика имела разрушительные последствия для России.

Случайны ли были в 90-е годы в ходе реформ с участием советников МВФ, ВБ, ряда западных экспертов (в том числе с опытом работы в спецслужбах США и др.) многочисленные факты разрушения созданного ранее достаточно высокого научно-технического и промышленного потенциала СССР, в том числе в атомной и оборонной промышленности, а также снижение квалификации работающего населения, падение социального престижа и уровня жизни ученых и инженеров и др.?

После 20 лет таких «реформ» в России стало очевидным, что ряд экономических «провалов и потерь» был запрограммирован на начальных этапах преобразований государственной собственности, демилитаризации российской экономики и выбора форм экономической помощи от США и ведущих стран Евросоюза.

Показательным примером стало февральское 1993 г. Соглашение о продаже по весьма низким ценам нашего конверсионного урана США, что существенно увеличило стратегические запасы урана для американских АЭС.

Примечательно, что после 1991 г. в России не было крупной войны, которая могла бы привести к таким разрушительным последствиям, все более усиливая сырьевой характер нашей экономики. Ощутимое снижение наукоемкого промышленного потенциала и потери ряда «критически важных» ракетных и атомных технологий в полной мере ощущают на себе Минобороны и другие ведущие федеральные министерства и ведомства.

Ныне, рассматривая многочисленные машины и оборудование, бытовую технику, с трудом находишь качественные российские образцы.

Что случилось в нашей промышленности?

Российская экономическая практика показывает, что в ряде случаев нужно наоборот **воздвигать новые высокие барьеры** по отношению к иностранным товаропроизводителям, не допуская потерь производственных мощностей, например, в сельском хозяйстве, гражданском авиастроении, точном машиностроении, атомной энергетике и др. В отдельных случаях следует **усиливать внешнюю экспансию** даже по отношению к развитым странам, поскольку есть возможность занять более выгодное положение на внешних рынках.

Высока вероятность предположения, что почти два десятилетия Россия является объектом масштабной тайной экономической войны со стороны глобальных конкурентов.

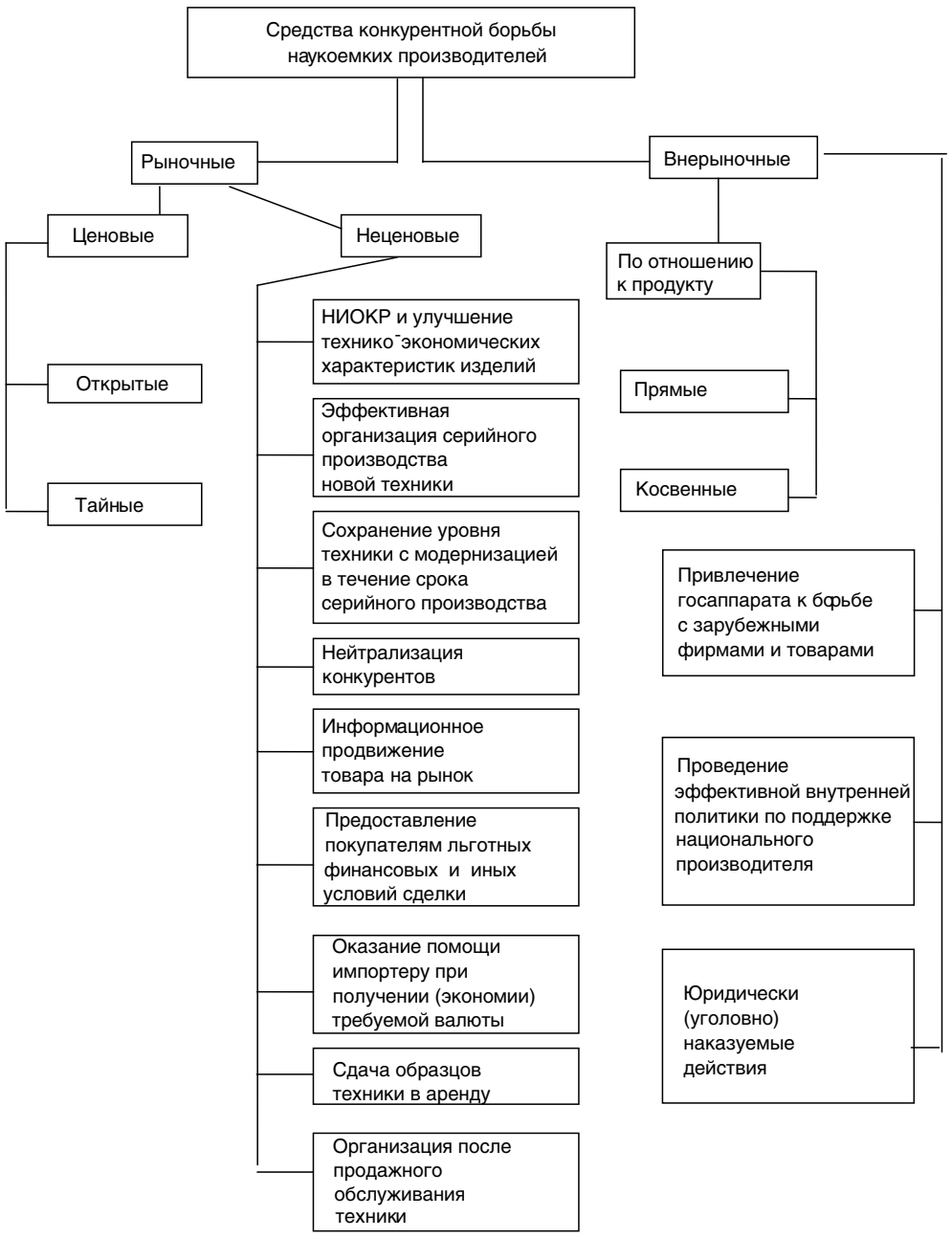


Рис. 1. Средства конкурентной борьбы наукоемких товаропроизводителей

Мировые войны без участия профессиональных военных

В военной литературе под **войной** подразумевается вооруженный конфликт между странами, вызванный борьбой за доминирование в каком-либо регионе или секторе экономики и связанный с существенными материальными и человеческими потерями у противника. В войне не действуют международные нормы, и допускается применение любых видов военной техники, в том числе массового поражения. Крупные мировые и региональные конфликты происходят по разным причинам, но чаще всего доминирует борьба за владение дефицитными природными ресурсами для экономического развития (нефть, газ, вода, сельскохозяйственные земли, рудные месторождения, новые технологии и промышленная собственность, курортные зоны, водные биологические ресурсы и др.).

Поэтому не случайно, что переговоры ВТО в части разработки специального Соглашения по торговле военной техникой летом 2012 г. зашли в тупик. При этом противниками ограничений в экспорте военной техники оказались именно США и Россия.

Важнейшим условием начала войны и ее ведения является наличие современных вооружений, военной техники и профессиональной армии по родам войск (суша, воздух, море). Общие военные и оборонные функции управления призваны исполнять военные министерства, а также подчиненные им спецслужбы разведки, контрразведки и диверсионных операций и др. (см.: Балецкий Е. Технология войны // Минск: Юнипак. 2006, 140 с.).

Однако, конфигурация современного военно-промышленного комплекса (ВПК) меняется. По новым воззрениям военных стратегов и лидеров ряда амбициозных мировых держав, включая США и Китай, все **современные средства ведения войны** следует разделить на три большие группы:

Military: атомное оружие, биохимические, экологические, космические, электронные средства, партизанские, террористические методы, военные договора и соглашения;

Trans-military: дипломатия, сетевые организации, внешняя разведка, психологические методы воздействия, тактические методы, использование контрабанды и наркотических средств, виртуальные средства воздействия (устрашения);

Non-military: финансовые методы, торговля, воздействие через ресурсы, методы дестабилизации экономики, регуляции, санкций, информационные и идеологические методы (см.: Марк Леонард. О чем думают в Китае (пер. с англ.) / М.: АСТ, 2010, 222 с.).

Предлагая такую классификацию, китайские эксперты отмечают, что если США выигрывают в плане военных средств, окружая Китай военными базами, то Поднебесная более успешно осваивает две другие группы методов, завязанные на торговлю, инвестиции, экспорт. Поэтому в КНР придается особое значение таким целям, как расширение производства «серых» товаров, трансграничные слияния и поглощения, использование научного потенциала китайской диаспоры в США, активный промышленный шпионаж и др. Недавнее присоединение КНР к ВТО повысило эффективность ведения ряда торговых войн против США и Евросоюза.

Удивительные примеры промышленной политики показывает Южная Корея, где затраты на НИОКР (по отношению к ВВП) в 3 раза выше, чем в России и продолжают расти. Республика Корея производит чуть меньше половины всех

Показатели	«Глобальная конкуренция»	«Торговая война»
1. Цели экономической борьбы	Расширение региональных рынков сбыта стратегически важных товаров и услуг	Подавление конкурентов на данном страновом рынке и полный захват стратегически важной промышленности и национальных рынков
2. Временные горизонты Экспансии	Средне- и долгосрочные стратегии	Кратко- и среднесрочные стратегии
3. Соблюдение норм цивилизованной международной торговли	Преимущественное признание и использование норм ВТО и добросовестной конкуренции	Параллельное использование норм добросовестной и недобросовестной конкуренции
4. Опора национального бизнеса на протекционистские меры государственного аппарата	Опора крупного и среднего бизнеса на собственные ресурсы разработки, производства и поставки товаров и услуг	Многоцелевая поддержка национального производителя мерами государственной экономической политики
5. Мера участия государства в конкурентной борьбе	Эпизодическая поддержка частного бизнеса со стороны государства (поддержка экспорта)	Активная фронтальная поддержка национального производителя со стороны основных министерств и ведомств атакующей страны
6. Использование специальных секретных технологий (мероприятий)	Государство стремится не участвовать в гласной экономической поддержке своих конкурирующих производителей	Тайное применение различных секретных мероприятий и акций (диверсии), в том числе с участием национальных спецслужб
7. Уровень промышленных и торговых угроз	Потеря страной или региональным торговым партнерством отдельных секторов или видов производимых товаров и услуг	Захват национальной промышленной собственности и ее ликвидация с целью создания торговой монополии внешнего производителя
8. Угроза возникновения военного конфликта	Использование механизмов мирного разрешения торговых споров в рамках ВТО или на основе специальных межправительственных соглашений	Возможное перерастание торговой войны (блокады) в крупный вооруженный конфликт (войну)

Таблица 1. Сравнительная характеристика понятий «глобальная конкуренция» и «торговая война» на мировых рынках товаров и услуг

новых кораблей мира по тоннажу. Одна только верфь «Hyundai» спускает на воду новое крупное судно каждые четыре дня. Корейцы скупили ведущие европейские верфи, где производят, например, десантные корабли типа «Мистраль», а также крупнейшие в истории круизные лайнеры класса «Oasis». В электронике флагманом корейской экономики стал «Samsung», обогнав таких мировых гигантов как «HP», «IBM», «Nokia» и др.

Представляется, что Россия многие годы недооценивала растущую роль государства в открытой и тайной поддержке возможной экспансии нашего крупного и среднего бизнеса на мировых рынках (пример с проникновением в страны Африки и Латинской Америки). Можно полагать, что российская экономическая мысль нуждается в сближении с современной военной мыслью.

Тематика новых «торговых войн» освещается в литературе по маркетингу товаров и услуг, однако сведение задачи лишь к конкурентной борьбе в торговых сетях, не позволяет объемно понять суть современных торговых войн, в которых активно участвует государственный аппарат, а также специализированные международные организации (ВТО, ЮНКТАД и др.).

Наша цель – понять новые принципы ведения стратегически важных экономических и торговых войн ближайшего десятилетия.

Классические войны с участием специальных вооруженных сил (суша, море, воздушное пространство) предполагают необходимое наукоемкое развитие и поддержание определенной мощи национального военно-промышленного комплекса. Основу соответствующих управленческих технологий в военной сфере составляет деятельность национальных Министерств обороны (МО) с разветвленными функциями, включая внешнюю и военную разведку и выдачу оборонного госзаказа.

В России «оборонная безопасность» обеспечивается деятельностью Минобороны и его военной разведкой (ГРУ), а «национальная безопасность» – Федеральной службой безопасности (ФСБ) и Службой внешней разведки (СВР), которые являются Заказчиками новой техники и материалов от оборонных предприятий и научных организаций.

В войнах без прямого участия профессиональных военных также ведущую роль играют особые наукоемкие технологии, часть которых хорошо описана в принципах ведения «информационных войн» (кибервойны; информационные; психологические и др.).

Специфика современных торговых войн

Экономические войны объемнее и сложнее торговых войн. До начала торговых войн с продвижением национальных и корпоративных товаров на рынки других стран и регионов необходимо создание **целевой промышленной политики** с опорой на прорывные фундаментальные и прикладные исследования и разработки. В мире массового потребителя уважают как внешний дизайн и конструктивное совершенство новых товаров, так и использование новых физических и иных принципов в работе приборов, машин, оборудования.

Для современной России важнейшей стратегической целью содействия конкурентности производителей продукции является продуманная научно-техническая политика и уровень финансирования наиболее выигрышных направлений науки и техники. **При этом такие научно-технические задачи не следует слишком привязывать к целям военно-промышленной политики.**

По мнению многих российских экспертов, например, для ГК «Росатом» наступило время активных работ по ториевой атомной энергетике. Специалисты ВНИИХТ вновь оценивают **торий** как перспективный сырьевой ресурс для АЭС. Так, в 2035 г. только на территории РФ прогнозируется дефицит урана в размере 76,6 тыс. т. и закупить его на мировом рынке будет затруднительно (см. : Пелымский Г.А., Котова В.М. и др. Торий – перспективный сырьевой ресурс атомной энергетики // Рациональное освоение недр, 2012, № 1, с. 30-45).

С одной стороны, создание и производство новейшей военной техники и вооружений – это крайне наукоемкий процесс, в котором большое значение имеет **научно-техническая разведка и промышленный шпионаж**. С другой стороны **мировой рынок товаров и услуг лишь на 10% имеет отношение к военному производству.** Традиционный для СССР и России масштабный экспорт военной продукции на уровне 10 млрд. долл. – это лишь незначительная часть внешнеторговых поставок даже для российского экспорта (особенно по сравнению с углеводородами). Лишь экспорт нефти дает России 150-170 млрд. долл., а достаточных разведанных ресурсов хватит на 15-20 лет.

Для России важно искать и находить **новые объемные мировые рынки гражданской продукции.** Возможно, здесь очень перспективны работы по новым нано- и биотехнологиям. Но есть и чисто российская специфика наукоемкого бизнеса с учетом больших размеров страны, слабой транспортной сети и множества уникальных месторождений полезных ископаемых (нефть, уголь, руды цветных, редких и редкоземельных металлов и др.), в которых очень нуждается мир. Эта специфика, например, требует совершенствования систем транспортировки, в том числе, возможно, серийного производства **грузовых дирижаблей** для работы на Севере и в восточных районах России. Однако такие дирижабли никак не вписываются в оборонный госзаказ России для 2020 г. и более отдаленную перспективу. Для военных дирижабли полезны лишь в системах ПВО.

В этой связи следует полнее определить суть возможной **экспансионистской экономической политики России**, ее целей и методов различных торговых войн в интересах развития крупного и среднего бизнеса. Для развития же теории «торговых войн» есть прямой смысл позаимствовать ряд основополагающих **военных терминов** (внешняя разведка, специальные операции, диверсии и др.).

Известны масштабные торговые войны последних десятилетий, участником которых чаще всего являлись США, Евросоюз, КНР и Япония. Это – войны «военной техники», «куриные», «рыбные», «текстильные», «генно-модифицированные продуктовые», «автомобильные», «самолетные», «фармакологические» и др.

Тематика торговых войн затрагивает чаще всего экономические интересы **крупных и средних компаний**, ориентированных на сохранение или наращивание экспорта товаров и услуг, а также развития производственной кооперации за рубежом. Среди таких товаропроизводителей – предприятия автомобильной, авиационной, сталелитейной, текстильной промышленности и др. Против торговых войн традиционно вступает ВТО, ориентированная на поиск мирных компромиссных решений в сфере мировой торговой политики. Но мировая практика говорит о неизбежности торговых конфликтов, у истоков которых часто новые крупные научные открытия, технологии, товары и услуги.

По мнению автора, в российской экономической теории (особенно вне ВПК) наблюдается недооценка важности изучения торговых войн и разработки методов их ведения с опорой на новейшие достижения научно-технического прогресса, новые оргструктуры и информационные технологии. Здесь – догматическое мышление середины прошлого века.

Для справки, в «Большой экономическом словаре» (ред. А.Н. Азрилияна, 5-е изд. // М.: ИНЭ, 2002, с. 134) термин **«война торговая»** не приведен, но имеются следующие четыре определения:

«Война валютная – борьба между различными государствами за рынки сбыта, сферы приложений капитала, источники сырья посредством различных форм валютной политики. В арсенал В.в. входят следующие мероприятия: девальвация и ревальвация, установление множественных режимов валютных курсов, валютная интервенция, валютный демпинг, валютные группировки, валютная интеграция. В современной мировой экономике В.в. служит средством конкурентной борьбы за валютную гегемонию»;

«Война кредитная – особая форма противоречий в сфере кредитных отношений, в т.ч. международной. Обострение торгового соперничества проявляется в резком расширении использования кредитно-финансовых методов стимулирования экспорта»;

«Война таможенная – использование таможенных тарифов в конкурентной борьбе на мировом рынке»;

«Война ценовая – конкуренция между двумя или более фирмами одной отрасли, стремящихся повысить свою рыночную долю путем снижения цен на собственную продукцию».

Приведенные термины выражают те ли иные стороны экономической борьбы между государствами и их компаниями. Конкурентная борьба крупных и средних предприятий на внешних рынках с участием государства, по мнению автора, составляет содержание «торговой войны».

Использовать методы торговых войн могла бы и ГК «Росатом», которая при этом должна учитывать, что носителями критических знаний являются ученые, конструкторы, технологи. Поэтому управленцами должны быть разработаны меры для сохранения и развития этого интеллектуального потенциала, включая меры по поиску и привлечению зарубежных специалистов, а также использованию шпионской информации. Исходя из приоритета безопасности, в основе конкурентного преимущества атомных технологий должны быть надежность и экономичность.

По мнению автора, основные различия между понятиями «глобальная конкуренция» производителей стратегически важных товаров и услуг и «торговая война» за создание и расширение новых рынков производства и сбыта таких товаров и услуг можно представить табл.1.

Уже ясно, что со сложившимся в России часто слабым управленческим аппаратом, его функциями и кадрами, в остро конкурентном мире не выжить.

По мнению автора, переход России к инновационной экономике в условиях обострения мировой конкуренции требует формирования и развития новых специальных структур в ведущих министерствах и ведомствах (прежде всего Минэкономразвития и Минпромторга). Именно для этих новых задач придется создавать новые специальные подразделения – **«Третьи отделы»** в дополнение к традиционным «Первым отделам» (секретные документы и защита государственной тайны) и «Вторым отделам» (физзащита, мобилизационные задачи).

Минэкономразвития России, перед которым стоит задача эффективного присоединения страны к ВТО, основное внимание в последние десятилетие уделяло «преодолению торговых барьеров», а не их созданию с учетом новой мировой финансовой и внешнеторговой ситуации.

Так, в конце 2008 г. Минэкономразвития России организовал Совет по внешнеэкономической деятельности (под руководством Э.С. Набиуллиной). В состав Совета вошли первые лица РСПП, ТПП РФ, «Деловая Россия», «ОПОРА», а также представители бизнеса Алекперов В.Ю., Вексельберг В.Ф., Мордашов А.А., Окулов В.М., Пумпянский Д.А. и др. Планировался повы-

сить уровень поддержки российского бизнеса на внешних рынках. В рамках Совета создано 6 рабочих групп: 1) по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере ВЭД; 2) по выработке мер преодоления барьеров для развития ВЭД; 3) по таможенно-тарифному регулированию; 4) по страновым и региональным направлениям и деятельности межправкомиссий; 5) по обеспечению информационной поддержки ВЭД; 6) по совершенствованию деятельности торговых представительств РФ в иностранных государствах.

Идеи либерализации мировой торговли и усиления международного разделения труда оказались годными лишь для спокойных лет. В условиях кризиса 2008-2009 гг. обнаружилась несостоятельность ВТО и его регламентов по торговой политике. Более того, глубокий мировой экономический кризис ослабил авторитет ВТО.

Оборонительные и наступательные внешнеторговые стратегии

Российская экономическая практика показывает, что в ряде случаев нужно воздвигать новые высокие барьеры по отношению к иностранным товаропроизводителям, не допуская потерь производственных мощностей, например, в автомобилестроении, гражданском авиастроении, точном машиностроении, атомной энергетике и др. В отдельных случаях следует усиливать внешнюю экспансию даже по отношению к развитым странам, поскольку можно занять более выгодное положение на отдельных внешних рынках.

Специалисты выделяют три уровня мировой конкурентной борьбы производителей:

а) **«Глобальная конкуренция»** – так, в добывающих отраслях ограничена наличием природных ресурсов (пример с ураном), а в наукоемкой промышленности важно наличие интеллектуального потенциала. На этом уровне для стран-конкурентов важно монопольное обладание такими ресурсами;

б) Далее, на инвестиционно-производственной стадии конкуренции приобретают значение **«Новые технологии производства и новые виды товаров»**. Здесь конкуренция требует серийного производства и непрерывного обновления продукции (в том числе с учетом региональных особенностей спроса);

в) В рамках инновационной экономики конкуренция опирается на «**Применение новейших технологий и «ноу-хау»**. Мировым лидером на стратегических направления науки и техники (в том числе в сфере ИТ и биотехнологий) продолжает оставаться США.

Торговая война представляет жесткое торговое соперничество двух или более стран на мировых рынках товаров и услуг.

Эксперты выделяют **наступательные торговые войны**, проводимые с целью захвата зарубежных рынков и овладения наиболее важными в стратегическом отношении предприятиями и организациями (банками, инвестиционными компаниями и др.), а также **оборонительные** – с целью противодействия внешнеэкономической экспансии и защиты экономической и политической независимости на стратегически важных направлениях экономики.

Основные методы ведения наступательной торговой войны включают: снижение экспортных таможенных тарифов, повышение экспортных квот, использование демпинговых цен, увеличение кредитования экспортных поставок наукоемкой продукции (морские и воздушные суда, оборудование для АЭС и др.), проведение кампаний скрытой антирекламы товаров и услуг иностранных конкурентов, торговая блокада ряда товаров и услуг и др.

К методам оборонительной торговой войны относятся: создание различных торговых барьеров, повышение импортных таможенных пошлин (в том числе использование уравнительных пошлин, предусматривающих повышение цены импортируемого товара до уровня внутренних цен с целью предотвращения демпинга), снижение импортных квот, введение нетарифных ограничений, связанных с усложнением процедуры лицензирования и таможенных процедур, введение технических барьеров, способствующих возникновению сложностей с соответствием импортных товаров национальным стандартам и техническим условиям и др.

Торговая война может проводиться в рамках более широкого фронта различных протекционистских мероприятий, перерастая в более широкую «экономическую войну».

Новейшим примером современной торговой войны стал «газовый конфликт» в январе 2009 г. между Россией и Украиной, остро затронувший ряд стран Евросоюза (например, Австрию и др.). По оценкам ряда зарубежных экспертов в начале 2009 г., **ОАО «Газпром»** из крупной энергетической компании превратился в «агрессивного международного спрута, щупальцы которого стали важным инструментом российской внешней политики». Эта государственная Корпорация, якобы, заключает соглашения с целыми государствами и отдельными европейскими газовыми концернами, произвольно и на непрозрачной основе предоставляет большие льготы для одних стран и повышает цены для других, использует шантаж, вплоть до политических ультиматумов и угрозы полного прекращения подачи газа.

Для мировой практики с мощными транснациональными корпорациями такие экономические действия – это обычное явление.

Наши российские монополисты с транснациональными амбициями должны активнее и полнее опираться на методы и средства государственной политики и дипломатии, а также согласовывать свои стратегические планы и действия с такими федеральными министерствами и ведомствами как МИД, Минэкономразвития, Минфин, Минпромторг и др. По возможности следует учитывать и положения «Энергетической Хартии» (Евросоюза). Все это верно и для ГК «Росатом».

Итак, умелые торговые войны способны обеспечить конкурентное развитие не только развитых стран мира (США, Япония, Франция и др.), но развивающихся стран (Вьетнам, Венесуэла и др.), стремящихся достичь более высокого уровня научно-технического и промышленного развития.

Особенности современной торговой политики США

В период перехода России к «инновационной экономике», но с большей ее открытостью мировой экономике по соответствующим принципам и нормам ВТО, по мнению автора, должны усилиться некоторые тайные обеспечивающие функции государственных органов управления.

Ситуация в мире такова, что страны, претендующие на значимую в экономическом и геополитическом отношении роль, все активнее производят или используют технологический капитал и новейшие информационные технологии. Это касается и **управленческих технологий** в важнейших секторах государственной и частной экономики.

Новая практика США особенно интересна в силу мощного потенциала и деятельности многочисленных спецслужб, все более вторгающихся в «гражданскую сферу», включая поддержку крупного и среднего наукоемкого бизнеса.

После избрания нового президента США в 2009 г. в Государственном департаменте было намечено, например, создание специализированного отдела по борьбе с глобальным мировым экономическим кризисом.

Продолжающийся мировой кризис ведет к очередной структурной перестройке как мировой, так и американской экономики, стимулируя ускоренное развитие новых технологий и производств, необычных управленческих структур.

Но есть и иная тенденция – **повышается роль спецслужб, и особенно внешней разведки,** для решения ряда крупных стратегических задач с целью обеспечения глобальных преимуществ в мировой экономике.

Так, в условиях роста напряженности и конкурентности в мире, заметно углубление взаимодействия крупных американских компаний, прежде всего, транснациональных корпораций, базирующихся в США, с государственными военными и разведывательными органами (см.: Минакова Н.В., Семин Н.Л. Спецслужбы США и крупный американский бизнес // США-Канада: экономика, политика, культура, 2010, № 2, с. 45-63).

Получивший в последние десятилетия широкий размах процесс перераспределения традиционных государственных функций в области экономики, высоких технологий, вооружений и т.п. между государственными военными и разведывательными органами с одной стороны и бизнесом с другой – объективный и закономерный процесс. При этом «приватизация безопасности» в сфере деятельности разведки и контрразведки имеет свою особую специфику, обусловленную уникальным местом, которое традиционно занимают спецслужбы в системе обеспечения национальной безопасности.

Спецслужбам США проще своими специфическими средствами решать многие экономические и геополитические задачи: обходить бюрократические и технологические препятствия, устанавливать нужные контакты, экономить время, физически устранять важных персон и др. В результате укрепления связей с бизнесом и проводимой государственной политикой спецслужбы США (как и некоторых других стран) сегодня перестают быть только инструментом правительства, но становятся самостоятельным игроком мировой политики и экономики.

В США важным управленческим нововведением стало правительственное решение о предоставления американским компаниям разведданных для повышения их конкурентоспособности на мировом рынке. Уже в 1996 г. президент У. Клинтон подписал **Акт об экономическом шпионаже**, который дал разведывательному сообществу полномочия по сбору и добыванию информации об иностранных компаниях.

Здесь «добывание» предполагает активное использование негласных методов (агентурных, технических), а «сбор» включает и легальные способы, такие, как, например, работа с открытыми источниками, например, СМИ, открытые военно-технические издания, доклады и выступления официальных лиц и т.п.. Этим же актом выдача иностранным гражданам и представителям иностранных государств и организаций экономических секретов США была включена в число преступлений, предусмотренных федеральным законодательством[1].

По мнению специалистов ИСКРАН, парадоксальная на первый взгляд связка **«ТНК и национальные спецслужбы»,** где первые являются носителями тенденции разрушения национальных границ, а вторые призваны обеспечивать именно национальные интересы, противоречива лишь внешне. Разрушая границы в рамках высокой серийности своей наукоемкой продукции, ТНК в связке со спецслужбами работают в интересах достаточно узкой группы представителей крупного финансового капитала, в целом обеспечивающего интересы государства.

В процессе реформирования разведсообществ США поставлены задачи, ранее официально не выполнявшиеся спецслужбами: обеспечение приоритетных позиций американского бизнеса на международном и внутреннем рынках, безопасности финансовых потоков, идущих в страну, содействие установлению выгодных США правил в мировой торговле и бизнесе. На стратегическом уровне государство, таким образом, признало объективность и важнейшую роль союза государственной разведки и бизнеса.

Спецслужбы внутри корпорации действуют в значительной степени автономно. В лучшем случае задача им ставится в самом общем виде – “компанию интересует такой-то рынок” или “беспокоит такой-то конкурент”. Конкретная задача может не ставиться (особенно при защитных мероприятиях) и в таких случаях службы самостоятельно определяют цели и задачи своих операций (исходя из генеральных целей корпорации). В конкурентной борьбе компаний существует две линии – рыночное наступление (активные операции против конкурентов) и конкурентная защита (противодействие аналогичным операциям конкурентов).

Активными операциями в основном занимаются внешние кризисные агентства, часто входящие в общую структуру спецслужб. За такие действия корпорация ответственности не несет, а в случае провала не подвергается риску утери репутации.

«Многоцелевой экономический подрыв» (выражение Дж. Перкинса, автора интересной книги «Исповедь экономического убийцы»[2]), осуществляемый транснациональными корпорациями в тесном союзе со спецслужбами и (как правило) в интересах правительства США, получил новый импульс в начале XXI века под флагом борьбы с терроризмом.

Кстати, подобные источники информации в ГК «Росатом» и в других российских компаниях следовало бы внимательно изучать и делать соответствующие выводы, поскольку эта сфера деятельности в международном бизнесе активно развивается.

Особые преимущества национальных государственных разведывательных спецслужб в современном мире (в отличие о частных структур бизнеса) обусловлены современными достижениями в области прикладного научно-технического прогресса, вызвавшего к жизни не столько **сверхминиатюрные, автономного действия средства индивидуального промышленного шпионажа** (фото-, видео- и аудисъемка и др.), но **технически сложные и дорогостоящие многоцелевые разведывательные системы, в том числе космического базирования** (система «Эшелон», перехват и расшифровка радиоизлучения ПЭВМ, факсов, телетайпов, сотовых, мобильных, пейджеровых сетей связи и др.). При этом для обработки полученной информации применяются новейшие супер-ЭВМ. Среди методов внешнеэкономической разведки особую значимость приобретает **компьютерная разведка средствами Интернета**.

Аналоги такой информационно-консультационной спецдеятельности обнаруживаются и в развитой Европе.

Показательно, что в интересах разведки ФРГ в состав совета директоров **«Сименса»** была введена специальная должность представителя **БНД**. В последние годы им в концерне являлся Фолкер Юнг. Формально он курировал коммуникационное подразделение и отвечал за негласную продажу по всему миру аппаратуры для прослушивания телефонных разговоров. В результате энергичных усилий его людей среди клиентов концерна оказа-

1 http://economicintelligence.blogspot.com/200702/economic-espionage-act-of-1996.html

2 См. книгу в Интернете: lib.rus.ec/b/76872

лись такие российские структуры стратегического значения, как: Министерство обороны РФ, Государственная Дума, бывшая ФАПСИ, МЧС РФ, Федеральный ядерный центр, «Газпром», Сбербанк России, АО «Мосэнерго», МГТС, ЛУКОЙЛ, ЮКОС, Алроса, ГАЗ, РНЦ «Курчатовский институт», АК «Сибур», Международный промышленный банк, Госкомимущество РФ. За верную службу Юнг при увольнении получил благодарность президента БНД. Многие годы в «Газпроме» пользовались аппаратурой «Сименса», постоянно рискуя коммерческой тайной. Но защита гостайны РФ (включая атомные секреты) обеспечивается использованием российской спецтехники.

В 2003 г. правительство Франции создало новый разведывательный орган **«Intelligence economique»** в интересах ускоренного и эффективного развития особо стратегических предприятий и организаций французского бизнеса.

Важно, что интересы частного крупного и среднего бизнеса в остро конкурентной среде глобализирующейся экономики вызвали необходимость создания **корпоративных структур деловой разведки** (как научно-технической, так и экономической).

Зарубежная управленческая практика показывает основные задачи, решаемые подразделениями **корпоративной разведки** (КР) в компаниях. К ним относятся:

- повышение эффективности ведения бизнеса, главным образом за счет поддержки принятия решений, как на стратегическом, так и тактическом уровне;
- «раннее предупреждение» менеджеров компаний о нарастающих угрозах бизнесу;
- выявление благоприятных для бизнеса возможностей, которые компания без конкурентной разведки могла бы не заметить;
- содействие собственной службе безопасности в выявлении попыток конкурентов получить доступ к корпоративным секретам;
- выполнение функции управления рисками для эффективного реагирования на быстрые изменения окружающей среды.

Ниже в табл. 2 приводятся показательные итоги опроса на казахском сайте SPY.KZ. – см.: http://spy.kz/modules.php?name=Surveys&op=results&pollID=2&mode=thread&order=0&th old=0, дата обращения 9 августа 2012 г.

Лишь 14% опрошенных русскоязычных компаний имеют свои специальные подразделения корпоративной разведки.

Основное отличие **корпоративных структур конкурентной разведки** от **государственных разведслужб** в том, что главной задачей разведслужб является сбор информации, а основная задача соответствующих «кризисных структур» компании – проведение акций для достижения конечного экономического результата. Отсюда различия в технологиях. Сбор информации в частных корпорациях структур КР развит слабее и направлен только на то, что нужно для конкретной операции (в том объеме, который необходим). Также отличием сбора коммерческой корпоративной информации от разведки является акцент не на точность и полноту фактов, а на выявление процессов и тенденций.

Если говорить о готовности России к эффективной промышленной и торговой деятельности в современном мире, включая и регламенты ВТО, то практика последних лет США и ряда других стран (Германия, Израиль, КНР и др.) инициирует новые тайные российские цели.

Российский бизнес нуждается в создании особых управленческих подразделений: «Третьи отделы»

Разработка теории торговой войны для современной России важна с целью формирования более эффективной системы государственного управления и координации деятельности на федеральном уровне (Правительство РФ, Минфин, Минэкономразвития, Минпромторг, Банк России и др.).

По мнению автора, в ведущих министерствах и ведомствах РФ целесообразно иметь специальные подразделения **«Третьи отделы»,** содействующее крупному и среднему бизнесу в научном обосновании и ведении торговых войн с учетом важнейших приоритетов в развитии страны (рост национального богатства, переход к инновационной экономике, развитие оборонной промышленности, совершенствование регионального и международного сотрудничества стран СНГ и др.). Также такие подразделения нужны в крупном и среднем бизнесе (включая частный).

Внешнеторговые задачи также имеют место в области информационных войн.

Формирование и совершенствование российской экономической политики в XXI в. предполагает усиление программно-целевого подхода с разработкой ряда специальных (конкурентных) сценариев возможных торговых войн на ближайшие годы.

Согласно новой «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», разработанной под руководством секретаря Совета безопасности РФ Н. Патрушева, Россия будет проводить «прагматичную внешнюю политику, исключающую затратную конфронтацию, в том числе новую гонку вооружений». Авторы стратегии полагают, что в мире обострится конкуренция за контроль над энергетическими ресурсами, что может привести к военному противостоянию с применением ядерного оружия. Разработчики документа рассчитывают, что в России сформируется «высокопрофессиональное сообщество спецслужб РФ». В итоге Россия может войти к 2020 г. в пятерку мировых лидеров по объему ВВП. Однако угрозой экономической безопасности страны признана **сложившаяся экспортно-сырьевая модель** развития экономики РФ, «особенно уязвимая в условиях ее доступности для иностранного капитала и подверженности коррупционным схемам».

В торгово-экономических войнах в ближайшие годы возрастает роль «защитных» и «подрывных» спецопераций (и также диверсий), в том числе с участием сотрудников служб внешней разведки и контрразведки.

Для повышения конкурентоспособности новых товаров на российском и мировом рынках важно: лучшее понимание нужд потребителей; высокое соотношение результатов и издержек; умение опережать конкурентов во времени организации серийного производства товаров; учет фактора спроса (моды) и использование более высокой цены для получение большей прибыли; активное выведение товара на массовый рынок, реклама и др.

Велика роль рыночных факторов (качество продукции, спрос, предложение, оптовая и розничная цена, условия поставки и др.).

Важным условием промышленного и экономического развития является достаточность (в сравнении с другими странами мира) финансирования научно-технической сферы. В последние годы затраты на науку в России не превышали 1% ВВП, что в 2 раза ниже, чем в США (около 2%) и в 3 раза, чем в Японии (около 3%). Для возможных побед в предстоящих экономических и торговых войнах в России необходимо существенно увеличить совокупные национальные расходы на НИОКР (в 2,5-3% к ВВП), особенно для перспективной гражданской продукции (и также для развития атомной энергетики и др.).

Высокая конкурентоспособность – не обязательно следствие наличия у предприятия высоких технологий, как это часто подчеркивается многими исследователями проблемы. Важна политика **рыночной агрессии**.

Экономика России требует нового качества менеджеров, инженеров и ученых. Для привлечения их в Россию необходимо повышение инвестиционной привлекательности страны, создание достойной инфраструктуры, а также атмосферы доверия и условий для взаимовыгодного сотрудничества с развитыми странами Запада и Востока. Однако в решении таких проблем потребуются и «двойные технологии» управления и бизнеса.

Отсюда новые миссии высшей школы России и Минобрнауки.

Разработчики утвержденной Правительством РФ 8 декабря 2011 г. **«Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»** указывают на три возможных стратегии инновационного развития России (с. 21-23): 1) инерционное развитие с игнорированием научно-технического прогресса; 2) догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности; 3) достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях.

Варианты ответов	Количество ответов
Да, есть специальное подразделение в компании	13,94 % (196)
Да, пользуемся услугами сторонних организаций	7,18 % (101)
Нет, нет надобности	21,41 % (301)
А что такое конкурентная разведка и для чего она?	57,47 % (808)
Всего приняли участие в опросе	100,00 % (1406 человек)

Таблица 2. Итоги опроса русскоязычной аудитории сайта SPYKZ по теме «Пользуетесь ли Вы услугами конкурентной разведки?» (по состоянию на 9 августа 2012 г.)

В вариантах 2 и 3 видятся новые масштабные задачи как для инновационной сферы, так и для внешней разведки РФ.

Новая инновационная политика и упрочнение позиции экономики России в мире требуют **изменения приоритетов научно-технической разведки России** и **новых форм связей** спецслужб СВР, ФСБ, ГРУ с высшей школой, отраслевыми и академическими НИИ, наукоемкими российскими компаниями. Также свои новые задачи множатся для **экономической разведки.**

Исходя из активности на международном рынке, ГК «Росатом» должна иметь **собственную корпоративную внешнюю разведку**. Здесь автор выступает за лучшую подготовку специалистов нового профиля в Институте международных отношений МИФИ, ставшего примером развития для ряда ведущих технических университетов России.

В целом назрела объемная **интеграция ряда ведущих инновационных университетов со структурами внешней разведки**, где головным ведомством является Служба внешней разведки РФ (СВР), а координируемыми – ФСБ и ГРУ Минобороны. Речь идет о развитии научно-технической и внешнеэкономической разведки в интересах развития промышленного потенциала крупного и среднего бизнеса, а также поддержки малого наукоемкого бизнеса.

В целом в международной торговле товарами и услугами преимущество получает тот, кто может предложить рынку товар лучшего качества по более низкой цене. Такое требование имеет характер «необходимости» и «достаточности». Вместе с тем, борьба крупного и среднего бизнеса за мировые рынки никогда не велась по строгим, справедливым правилам. Часто побеждает не тот, у кого товар лучше, а тот, кто просто действует умнее, агрессивнее и жестче. В отдельных случаях конкурентная борьба направлена на физическое устранение крупных менеджеров, промышленные диверсии, шантаж, подкуп и др. Известны приемы итальянской, китайской или русской мафии для достижения своих экономических целей.

Насколько готовы к пониманию глобальной конкуренции выпускники нашей высшей школы, также и МИФИ?

В современных торгово-экономических войнах все большее значение приобретают **тайные подрывные спецоперации**, в том числе с участием служб внешней разведки и контрразведки, сил спецназначения и быстрого реагирования (практика спецслужб США и др.). Имеет значение и недобросовестная конкуренция: распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки товаропроизводителю либо нанести ущерб его деловой репутации; введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей; некорректное сравнение производимых или реализуемых товаров одного производителя по сравнению с другими; нарушение норм использования интеллектуальной собственности и др.

В решении отдельных задач стратегического развития стран мира важное место занимает **секретная деятельность государственного аппарата,** в том числе применительно к организации и ведению торговых войн. При этом базовое значение имеет квалифицированное применение соответствующего законодательства.

Своеобразный феномен новых **«двойных технологий»** очень важен для развития высшего профессионального образования в мире и в России.

Здесь одно из особых применений – изучение в высшей школе России курсов **«конкурентной разведки».** Уже на студенческой скамье и в аспирантуре ведущих инновационных университетов РФ поэтапно следует давать знания о роли, методах и технологиях внешней разведки, а также о роли и методах проведения защитных операций в торгово-промышленной политике.

Для решения подобных стратегических проблем развития направлен закон Российской Федерации от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах» (опубликован 10 января 2007 г.). Но в этом направлении требуется дополнительная правовая база и новые управленческие кадры.

В свою очередь учебные заведения Минобрнауки, Минэкономразвития, Минобороны, ФСБ, СВР должны начать готовить специалистов по ведению торгово-промышленных войн.

По мнению автора, целесообразно организовать специальный межведомственный **«Центр новых технологий торговых войн»** при Правительстве РФ.

Резюме

Это пятая научная статья автора по торговым войнам. Первая публикация по теме со специфическим «особым уклоном» была: Бобылов Ю.А. О «торговых войнах» России в условиях мирового экономического кризиса // Бюллетень иностранной коммерческой информации, 2009, № 23, с. 2-3 и № 24, с. 2-4, 10. В атомной статье учтен опыт внешнеэкономической работы автора в 2001-2009 гг. экспертом соответствующей Рабочей группы РСПП А. Мордашова по подготовке присоединения России к ВТО, а также многолетний и разнообразный опыт деятельности в системе секретного ВПК СССР.

Предложенная к обсуждению статья написана с учетом особой читательской «атомной аудитории», знающей историю создания атомного проекта. Многое все еще осталось секретным. Важно, что такая история мировой и советской атомной науки и техники насыщена «секретными управленческими решениями». Чего стоят созданные в СССР атомные ЗАТО!

К сожалению, экономика России все более теряет свой «наукоемкий облик». Многое из того, что ранее делалось в атомной и ракетно-космической промышленности, уже не удается воспроизвести из-за разрушенного научно-технического и промышленного потенциала. Импорт в Россию качественного и недорогого оборудования, машин, приборов, комплектующих, материалов достиг «критического уровня», что ставит сложные вопросы о нашем доверии к руководящей элите и спецслужбам, призванным обеспечивать национальную безопасность России.

Новые угрозы прогнозируются многими крупными учеными от присоединения России к ВТО и открытия внутреннего рынка для иностранных производителей товаров и услуг. Ожидаемые крупные энергетические угрозы уже вскоре почувствуют и в ГК «Росатом». Советские АЭС почти выработали свой ресурс. С созданием новых надежных и экономичных энергетических блоков для АЭС есть проблемы.

России явно не хватает высококвалифицированных ученых, инженеров, управленцев.

В этой связи автор и поставил вопрос о развитии управленческих структур в критически важных секторах производства России. Предлагается создание «Третьих отделов». Для них придется поискать «особые кадры» с представлениями не только о сути стратегического менеджмента, но и глубоко секретных целях и методах работы спецслужб (ФСБ, СВР, ГРУ и др.).

В сложных и дорогостоящих экономических и торговых войнах с опасными конкурентами Россия не должна быть побежденной.