

НАЦИОНАЛЬНЫЕ[®] ИНТЕРЕСЫ

ПРИОРИТЕТЫ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Импорт высокотехнологичных компонент к наукоемким изделиям и национальные интересы России

Готовы ли российские регионы к инновациям?

Методические аспекты проведения мониторинга социально-экономического развития регионов

Анализ современной концепции денежно-кредитного сектора экономики

Переход топливно-энергетического сектора региона к условиям «зеленой» экономики

Оценка современного состояния и потенциала конкурентоспособности российского фондового рынка

Анализ модели государственной поддержки развития моногородов в России

38 (227) – 2013
ОКТАБРЬ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ®

ПРИОРИТЕТЫ И БЕЗОПАСНОСТЬ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**Журнал выходит 4 раза в месяц
38 (227) – 2013 октябрь**

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ

по каталогу агентства «Роспечать» – индекс 46573

по каталогу УФПС РФ «Пресса России» – индекс 12926

по каталогу российской прессы «Почта России» – индекс 34129

Доступ и подписка

на электронную версию журнала – www.elibrary.ru, www.dilib.ru

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору

за соблюдением законодательства в сфере массовых

коммуникаций и охране культурного наследия

ПИ № ФС 77-19593

Учредитель:

ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

Издатель:

ООО «ИЦ «Финансы и Кредит»

Главный редактор: В.А. Горохова

Зам. главного редактора:

А.Т. Ужегов, А.Е. Симонов

Редакционный совет:

В.Н. Анищенко, доктор экономических наук, профессор

М.А. Бендиков, доктор экономических наук, профессор

А.М. Воловик, академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

И.Д. Грачёв, доктор экономических наук

М.В. Грязев, доктор технических наук, профессор

И.К. Епифанов, доктор экономических наук, профессор

Н.С. Зиядуллаев, доктор экономических наук, профессор

А.В. Колосов, доктор экономических наук, профессор

В.В. Котилко, академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

Н.Р. Молочников, доктор экономических наук, профессор

Е.Г. Никитенко, член-корреспондент РАН, доктор философии,
кандидат исторических наук, профессор

А.А. Першин, доктор философских наук, профессор

А.М. Плеханов, доктор исторических наук, профессор

В.Ф. Прокофьев, академик РАН, доктор технических наук

Е.Ю. Хрусталёв, академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

Верстка: М.С. Гранильщикова

Корректор: А.М. Лейбович

**Редакция журнала «Национальные интересы:
приоритеты и безопасность»:**

111401, Москва, а/я 10

Телефон/факс: (495) 721-85-75

Адрес в Internet: <http://www.fin-izdat.ru>

E-mail: post@fin-izdat.ru

© ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки России

для публикации научных работ, отражающих основное
научное содержание кандидатских и докторских диссертаций.

Подписано в печать 01.10.2013. Формат 60х90 1/8.

Цена договорная. Объем 8,0 п.л. Тираж 4 500 экз.

Отпечатано в ООО «КТК», г. Красноармейск Московской обл.

Тел.: (495) 993-16-23

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Статьи рецензируются.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРИОРИТЕТЫ РОССИИ

- *Клочков В.В., Критская С.С.* Импорт высокотехнологичных компонент к наукоемким изделиям и национальные интересы России..... 2
- *Доброхлеб В.Г., Медведева Е.И., Крошлин С.В., Муравлёва В.В.* Готовы ли российские регионы к инновациям? (На примере юго-востока Московской области)..... 10

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

- *Миничкина В.П.* Методические аспекты проведения мониторинга социально-экономического развития регионов 21
- *Квашинин С.С.* Анализ современной концепции денежно-кредитного сектора экономики 27

УГРОЗЫ И БЕЗОПАСНОСТЬ

- *Яшалова Н.Н.* Переход топливно-энергетического сектора региона к условиям «зеленой» экономики..... 36

ПРОБЛЕМЫ. ПОИСК. РЕШЕНИЯ

- *Ляхно Ю.В.* Оценка современного состояния и потенциала конкурентоспособности российского фондового рынка 46
- *Устинов А.Ю.* Анализ модели государственной поддержки развития моногородов в России 53

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях несут рекламодатели.

УДК 339.54:339.9

ИМПОРТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПОНЕНТ К НАУКОЕМКИМ ИЗДЕЛИЯМ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ РОССИИ*

В. В. КЛОЧКОВ,
доктор экономических наук,
ведущий научный сотрудник
E-mail: vlad_klochkov@mail.ru

С. С. КРИТСКАЯ,
аспирантка лаборатории экономической динамики
и управления инновациями
E-mail: kritskaya.svetlana@gmail.com
Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН

В статье предпринята попытка оценить комплексную эффективность кооперационных проектов российской высокотехнологичной промышленности, в рамках которых импортируется значительная доля комплектующих изделий. Предложен метод количественной оценки влияния таких проектов на внутренний валовой продукт (ВВП) страны, позволяющий определить условия, при которых импорт компонент выгоден для национальной экономики.

Ключевые слова: наукоемкая промышленность, высокотехнологичные компоненты, международная кооперация, автаркия, рынки сбыта, ВВП.

Введение. В силу накопившегося отставания многих секторов наукоемкой промышленности России от мирового уровня, деградации и даже ликвидации ряда предприятий в настоящее время полностью оснастить конкурентоспособное финальное изделие нового поколения (например самолет¹) исключительно отечественными покуп-

* Исследование выполнено при поддержке РГНФ (проект № 11-02-00230а).

¹ В данной работе в качестве основного объекта исследования выбрана авиационная промышленность как один из важнейших секторов российской наукоемкой промышленности. В то же время разработанные авторами методические подходы могут без ограничения общности использоваться и в других наукоемких и высокотехнологичных направлениях промышленности.

ными комплектующими изделиями (ПКИ) невозможно. В связи с этим практически все финальные изделия нового поколения – например гражданские воздушные суда Sukhoi SuperJet – содержат ту или иную долю импортных комплектующих изделий. Это вызывает критику некоторых российских системных интеграторов за «непатриотичность» и обоснованные опасения в снижении экономической безопасности сектора, повышении его уязвимости со стороны не только экономических (валютных и др.), но и политических (эмбарго) рисков. Кроме того, такая политика ставит в трудное положение ряд отечественных производителей ПКИ, которым российские же системные интеграторы предпочитают зарубежных.

В то же время такие ведущие мировые производители авиатехники, как Boeing (США) и Airbus Industry (ЕС), широко используют покупные комплектующие изделия, произведенные за рубежом, в том числе и в странах-конкурентах. Об этом говорят фактически состоявшееся за последние 15–20 лет кардинальное изменение организационной структуры мировой наукоемкой промышленности, переход от вертикальной интеграции к сетевым и матричным структурам предприятий и секторов. В частности, П. Зверева [3] пишет:

«Ежегодно Boeing закупает около 783 млн компонентов у своих партнеров, тратя на них 28 млрд долл., – говорит вице-президент компании Кент Фишер, отвечающий за управление сетью поставщиков подразделения «Boeing – Гражданские самолеты». Для одного самолета Boeing 737 производитель приобретает у партнеров 400 тыс. частей, для Boeing 767 – 3,1 млн компонентов, для Boeing 787 – 2,3 млн компонентов, для одного Boeing 777 – 3 млн комплектующих, для Boeing 747-8 – 6 млн компонентов. В общей сложности в их поставке задействовано около 5 400 производств по всему миру, на которых занято полмиллиона человек. Дискуссии о сложностях контроля за такой системой возникают постоянно, в первую очередь при любых сбоях в программах самолетостроителя. Однако, несмотря на это, год назад глава «Boeing – Гражданские самолеты» в интервью АТО говорил о том, что другой вариант – владение всеми или большей частью поставщиков – был бы еще более сложным в управлении».

Таким образом, новые проекты российской авиапромышленности лежат в русле общемировой тенденции, обусловленной объективными технико-экономическими факторами. Подобная организация производства с выделением специализированных предприятий-поставщиков отдельных компонент позволяет существенно сократить стоимость и длительность создания сложной наукоемкой продукции. И естественно, что в глобализированной экономике сетевые структуры выходят за границы государств, компоненты экспортируются и импортируются.

Тем не менее нельзя сбрасывать со счетов отмеченные выше недостатки и риски, сопряженные с импортом ПКИ. Какова же оптимальная степень локализации производства компонент изделий российской наукоемкой промышленности, какими факторами она определяется и какую промышленную политику следует проводить государству в этой области?

Данные вопросы непосредственно связаны с проблемами стратегического позиционирования российской наукоемкой промышленности (например авиационной) в мировой системе разделения труда. Следует ли российскому авиапрому играть роль системного интегратора, поставляя финальные изделия и закупая для них высокотехнологичные компоненты за рубежом, или, напротив, целесообразно сосредоточиться на роли поставщика (1-го и последующих

уровней), в том числе и для зарубежных производителей авиатехники? Сетевая структура сектора позволяет избежать противопоставления этих вариантов, и в общем случае они вполне совместимы. Но все-таки, наряду со стратегическими соображениями, диктующими необходимость сохранения компетенций системного интегратора, необходимо уметь количественно оценивать эффективность участия российских авиастроителей в технологических цепочках мировых авиастроительных корпораций. Причем на уровне национальной экономики следует оценивать общественную эффективность альтернативных программ развития сектора, учитывая такие системные эффекты, как повышение доходов и занятость квалифицированных работников в самой авиационной промышленности, мультипликативные эффекты ее развития. Наряду с ожидаемой эффективностью таких проектов следует принимать во внимание и риски, которым посвящена, например, работа Е. Ю. Хрусталёва [11].

Подходы к выбору рациональной степени локализации производства высокотехнологичных компонент. В работе В. К. Акинфиева [1] вводится показатель степени локализации как доля себестоимости производства изделия на российском предприятии за вычетом стоимости импортных ПКИ. Отметим, что такой показатель, с одной стороны, очевиден, а с другой – отнюдь не столь однозначен, как кажется на первый взгляд. Существуют методологические проблемы его практического применения, например в тех случаях, когда импортные ПКИ, в свою очередь, созданы с российским участием. Далее выбирается оптимальный вариант степени локализации из 4 дискретных – автаркия, продажа импортных изделий, сборка лицензионной конструкции из импортных компонент и преимущественно локализованное производство отечественных разработок с заимствованием ряда компонент, где критерием является стоимость жизненного цикла изделия (ЖЦИ). По такому критерию действительно нередко оптимальными становятся либо импорт готовых изделий, либо промышленная сборка лицензионных конструкций, однако при этом не учитываются не только риски блокирования поставок ПКИ, но и социальные и другие системные эффекты. В связи с этим возникает необходимость выбора оптимальной степени локализации производства и разработки (о чем нельзя забывать применительно к наукоемким секторам) с позиций общенациональных интересов.

Разумеется, для получения комплексной оценки необходимо принимать во внимание показатели коммерческой (рентабельность производства), социальной (занятость, уровень зарплаты) и бюджетной (государственные доходы и расходы) эффективности. Каким образом можно учесть все перечисленные выше (и нередко противоречивые) показатели? Государство интернализирует разнообразные внешние эффекты, обеспечивает за счет бюджета производство общественных благ и реализует промышленную политику, стимулируя развитие «желательных» в стратегической перспективе секторов экономики. Другими словами, государство, балансируя интересы различных частных агентов, тратит на это финансовые ресурсы, собираемые, как правило, в виде различных налогов. В связи с этим можно поставить следующую задачу [6]: при заданных уровнях социально-экономических показателей, а также показателей коммерческой эффективности (которые должны быть не хуже, чем в других секторах промышленности и зарубежных странах) минимизировать разницу между расходами и доходами государственного бюджета.

Заметим, что иногда соображения коммерческой эффективности не противоречат требованиям социальной и бюджетной эффективности – если рассматривать не отдельных «пострадавших» производителей компонент, а национальную промышленность в целом. С одной стороны, импорт высокотехнологичных ПКИ приводит к тому, что та или иная (нередко существенная) часть добавленной стоимости наукоемкой продукции создается за рубежом. С другой стороны, как неоднократно подчеркивал системный интегратор проекта Sukhoi SuperJet, он был *вынужден* искать поставщиков некоторых ПКИ и даже некоторых видов сырья (включая металлургическое, при том что именно Россия является одним из крупнейших экспортеров цветных металлов, а расположенное в г. Верхняя Салда Свердловской области предприятие «ВСМПО-Ависма» является ключевым поставщиком титана ведущим авиастроительным компаниям мира) за рубежом именно потому, что отсутствовали отечественные аналоги, сертифицированные для применения в изделии, уже получившем международные сертификаты летной годности.

В этой связи возникает принципиально важный вопрос, значение которого выходит далеко за рамки конкретного проекта, предприятия и даже сектора промышленности. Что важнее с точки зрения

национальных интересов: поддержка отдельных производителей ПКИ ценой снижения спроса на финальное изделие² или расширение рынка его сбыта ценой отказа (возможно, временного) от услуг ряда российских поставщиков? Ответ на этот вопрос не может быть универсальным, ведь он зависит от ряда факторов. Для выбора оптимального в конкретных условиях решения авторами построена описанная далее простая экономико-математическая модель [5]. Эта модель позволяет оценить пороговое отношение объемов продаж финальных изделий с использованием импортных ПКИ и без их использования, при котором «кооперационная» и «автаркическая» стратегии развития будут одинаково эффективны с точки зрения вклада в ВВП России.

Следует учитывать и динамические аспекты изменения степени локализации производства ПКИ на протяжении жизненного цикла изделий. В принципе, в качестве альтернативы немедленному импорту ПКИ российскому системному интегратору можно было бы дождаться освоения выпуска соответствующих компонент требуемого качества российскими поставщиками, тем более что в долгосрочной перспективе к этому целесообразно стремиться для обеспечения технологической самостоятельности и национальной безопасности. Однако в краткосрочной перспективе такое ожидание привело бы к дополнительному сдвигу момента выхода изделия (самолета) на рынок на несколько лет. Такой сдвиг в условиях жесткой временной конкуренции сильно сократил бы общий объем реализации изделий (подробнее о значимости этого фактора на рынках авиатехники см. [4]), поэтому в стратегической перспективе такое решение может быть невыгодно самим российским поставщикам комплектующих изделий. На основании представленной авторами экономико-математической модели можно сформулировать рекомендации по определению рациональных сроков достижения возрастающих уровней локализации производства, которые устанавливаются государством в рамках промышленной политики.

Количественная оценка вклада кооперационного проекта в ВВП. Итак, в качестве интегрально-

² Причем не только на внешних рынках, где применение несертифицированных ПКИ означает блокирование продаж, но и на внутренних, поскольку и многие отечественные авиакомпании предъявляют к авиатехнике те же требования, что и зарубежные заказчики (для выполнения международных рейсов и т. п.).

го критерия соблюдения национальных интересов России примем вклад проекта в ВВП, т. е. сумму добавленных стоимостей, созданных на территории страны. Эта сумма определяет как возможности оплаты труда российских квалифицированных работников, так и возможности налогообложения отрасли, получения бюджетных доходов. Будем считать цену самолета P и цены всех основных видов ПКИ неизменными на протяжении всего жизненного цикла продукта. Тогда, полагая, что ПКИ полностью создаются на территории страны происхождения³, будем считать их стоимость вкладом в ВВП страны происхождения. Обозначим α долю стоимости ПКИ в цене финального изделия, а β – долю импортных ПКИ, которые, в принципе, могли быть закуплены и у отечественных производителей, если бы их продукция была сертифицированной и конкурентоспособной на мировом рынке. Тогда, полагая, что все прочие составляющие стоимости самолета создаются на территории России и вносят вклад в ее ВВП, оценим сумму добавленных стоимостей ΔY , созданных в нашей стране в ходе реализации программы производства Q самолетов за весь жизненный цикл:

$$\Delta Y = QP(1 - \alpha\beta).$$

Теперь учтем, что в силу вышеописанных проблем с сертификацией некоторых ПКИ российского производства и их низкой конкурентоспособностью выход на более обширные рынки (как внешние, так и внутренние) может требовать установки импортных ПКИ. В связи с этим требование использовать исключительно российские комплектующие изделия ($\beta \rightarrow \beta' \approx 0$) может, вероятнее всего, привести к потере некоторых рынков и потребителей и к сокращению суммарного объема продаж данной модели до уровня $Q' < Q$. Сопоставим получившиеся при этом суммы добавленных стоимостей ΔY и $\Delta Y'$, учитывая, что

$$\Delta Y' = Q'P(1 - \alpha\beta').$$

При каких условиях «автаркическая» стратегия позволит российскому авиастроению внести

³ Следует подчеркнуть, что в силу многоуровневой структуры современной промышленности это допущение может нарушаться, т. е. российский системный интегратор может импортировать крупный модуль изделия у зарубежного поставщика 1-го уровня, которому, в свою очередь, поставляют некоторые компоненты российские же поставщики 2-го уровня. Так, например, некоторые элементы топливной системы, системы кондиционирования воздуха, шасси зарубежным производителям поставляют российские предприятия, однако эти комплектующие учитываются в статистике как полностью импортные.

большой вклад в ВВП, чем импорт ПКИ? Для этого сокращение объема продаж должно лежать в следующих рамках:

$$\frac{Q'}{Q} \geq \frac{1 - \alpha\beta}{1 - \alpha\beta'}.$$

При оценке исходных параметров для расчета обратимся к объективным данным. Согласно официальной отчетности ОАО «Компания «Сухой» [8], в 2011 г. доля импортных ПКИ в общей стоимости ПКИ составляла 54,65 % (в 2012 г. – 54,03 %)⁴. При этом, помимо материальных затрат на закупку комплектующих изделий, предприятие имеет еще целый ряд статей расходов, в том числе и на заработную плату, вносящую вклад в ВВП России и в ее национальный доход. Поэтому доля ПКИ в общей сумме затрат в 2011 г. составила 63,7 % (в 2012 г. – 51,15 %). Таким образом, в общей себестоимости самолета доля импортных ПКИ снижается уже до 28–34 %. Следует подчеркнуть, что при детальном анализе не подтверждаются тезисы о «подавляющей» роли импорта в проекте Sukhoi SuperJet, о его малом вкладе в экономику российского авиастроения и низком технологическом уровне («отверточная сборка» и т. п.).

Более того, разработка нового самолета, разработка новых решений в области аэродинамики, системы управления (подробнее см. [8]) не позволяют говорить об «отверточной сборке». Подчеркнем, что даже если система управления самолетом выполнена на импортной элементной базе, самым ценным в ней являются нематериальные активы – алгоритмы управления, весьма инновационные по своим характеристикам и созданные исключительно российскими специалистами. Здесь необходимо определиться, что более соответствует роли инновационного лидера, а что – его «придатка»: производство стандартизированных электронных и электромеханических блоков или разработка уникальных алгоритмов управления с учетом аэродинамики конкретного изделия. Подчеркнем, что последняя компетенция относится исключительно к системному интегратору самолета, эти функции в принципе не могут выполняться никаким специализированным поставщиком ПКИ.

⁴ Здесь также возможна некорректная классификация ПКИ по их происхождению. Так, например, согласно этой классификации к импортным относится авиадвигатель SaM146 производства совместного предприятия PowerJet, выпускаемый в г. Рыбинске. Аналогичные ошибки противоположной направленности, относящие фактически импортные ПКИ к отечественным, авторам неизвестны.

Если, как показано выше, $\alpha \approx 60\text{--}70\%$, $\beta \approx 50\%$, а $\beta' \approx 0$, тогда объем продаж самолета, произведенного исключительно с применением отечественных комплектующих, должен удовлетворять следующему ограничению:

$$\frac{Q'}{Q} \geq \frac{1 - (0,6...0,7)0,5}{1} = (0,65...0,7).$$

Иначе говоря, если импорт ряда компонент позволяет увеличить объем продаж данного изделия хотя бы в 1,5 раза, реализация данного проекта однозначно более выгодна российской экономике, чем попытки автаркического развития национального авиастроения.

При оценке реального соотношения объемов продаж Q'/Q при «автаркической» и «кооперационной» стратегиях следует учитывать еще один важный фактор, действующий на рынках наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Несмотря на декларации о свободе международной торговли, наиболее развитые государства, а также активно развивающиеся страны, стремящиеся попасть в число технологических лидеров, проводят весьма жесткую протекционистскую политику в наукоемких и высокотехнологичных секторах, руководствуясь своими национальными интересами. При этом нередко (особенно это касается именно авиационной промышленности) импорт изделий сопровождается так называемыми *офсетными сделками*, т. е. страна-импортер требует для своей промышленности доли в разработке и поставках тех или иных компонент. Именно поэтому при попытке перейти к «автаркической» стратегии возможны ограничения на поставку изделий на соответствующие рынки, причем эти ограничения формально могут и не противоречить правилам ВТО. Например, речь может идти о соответствии изделий специфическим национальным стандартам, причем такое соответствие обеспечивается применением определенных компонент местного производства. Российскому государству следует активнее осваивать подобные инструменты промышленной политики, а отечественным наукоемким предприятиям – учитывать эти аспекты при формировании своей продуктовой стратегии и закупочной политики.

Рассмотрим подробнее некоторые приближения предложенной модели и их влияние на результаты расчетов. Так, для упрощения оценок предполагалось, что цена отечественных ПКИ была бы такой же, как и у их зарубежных аналогов. Если же они оказываются дешевле импортных (что нередко под-

черкивают критики кооперационных проектов российского авиастроения), то нетрудно качественно оценить, как это повлияет на результаты расчетов. В этом случае вклад проекта в ВВП России при выборе «автаркической» стратегии оказался бы ниже оцениваемой суммы $\Delta Y'$, поскольку прирост доходов российских поставщиков ПКИ в расчете на один самолет оказался бы ниже доходов, которые сейчас получают зарубежные поставщики. Таким образом, привлекательность «автаркической» стратегии при заданном объеме продаж уменьшилась бы по сравнению с полученными выше оценками.

Кроме того, предполагается, что все составляющие себестоимости самолета (кроме затрат на импорт ПКИ) остаются в России и составляют доходы тех или иных резидентов российской экономики – рабочих и конструкторов, поставщиков сырья и т. д. Однако в числе статей себестоимости – амортизация оборудования, значительная часть которого в настоящее время также импортируется для технического перевооружения российских предприятий, затраты на импорт ряда нематериальных активов, в том числе программного обеспечения, используемого в производстве и его организации, разработке авиатехники, в прикладных исследованиях. Эти затраты, главным образом, являются постоянными, т. е. слабо зависят от объемов выпуска изделий. Кроме того, они слабо связаны со стратегией закупки компонент. С учетом этого фактора вклад проекта в ВВП России при обоих вариантах стратегии закупки ПКИ следует уменьшить на некоторую величину $\Delta FC_{\text{имп}}$.

Как это отразится на пороговом соотношении объемов продаж? Поскольку теперь для его оценки следует воспользоваться равенством

$$QP(1 - \alpha\beta) - \Delta FC_{\text{имп}} = Q'P(1 - \alpha\beta') - \Delta FC_{\text{имп}},$$

то соответствующие члены взаимно сократятся, не влияя на результаты сравнения и на пороговое отношение Q'/Q . Если же попытаться рассматривать «автаркическую» и «кооперационную» стратегии в отношении закупки оборудования, программного обеспечения и т. п., то их сравнение можно провести аналогично проведенному выше. При этом придется принимать во внимание различные возможности освоения производства компонент требуемого качества и разницу в сроках разработки и выхода изделия на рынок. В конечном счете эти факторы также отразятся на общем объеме продаж самолетов за весь их жизненный цикл.

Стратегические аспекты импорта высокотехнологичных комплектующих изделий