

*К. ЮДАЕВА,
доктор экономики (Ph.D.),
главный экономист Сберегательного банка РФ,*

*Е. ЯСИН,
доктор экономических наук, профессор,
научный руководитель ГУ–ВШЭ*

СТРАТЕГИЯ-2050: СПРАВИТСЯ ЛИ РОССИЯ С ВЫЗОВАМИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ?

Какой будет Россия через 40 лет? Несколько лет назад инвестиционный банк Goldman Sachs взбудоражил умы российских экономистов, опубликовав сценарий, согласно которому при условии сохранения устойчивых (причем даже не столь уж высоких) темпов экономического роста Россия в 2050 г. станет одной из самых богатых (по показателю ВВП на душу населения) стран и обойдет по уровню благосостояния некоторые страны Западной Европы¹. Но готовы ли мы к реализации данного сценария?

В последнее десятилетие российская экономика росла очень высокими темпами, и создается впечатление, что развитие приобрело устойчивый характер. Но в течение 40–50 лет Россия столкнется с двумя серьезными вызовами, способными остановить сегодняшнее поступательное движение. Первый вызов связан с самим фактом достижения уровня благосостояния развитых стран, а значит, и выходом на технологическую границу. Это потребует кардинальной перестройки как государственных, так и частных институтов. Таким образом, наша страна, приблизившись к указанной границе, может остановиться в своем развитии из-за отсутствия необходимых институтов.

Второй вызов — необходимость осуществления институциональной трансформации в условиях глобализации и быстрого роста ряда развивающихся стран, которые также будут подходить к технологической границе. Глобализация создает огромные возможности для развития, но одновременно увеличивает связанные с ним риски. Будущее России во многом зависит от ее способности реагировать на них и использовать возникающие возможности.

¹ Dreaming with BRICs: The Path to 2050 // Goldman Sachs Global Economics Paper No 99. October 2003.

Безусловно, эти два вызова не описывают всего спектра рисков, с которыми предстоит столкнуться российской экономике. Уже в ближайшее время России придется иметь дело с такими важными проблемами, как падение бюджетных доходов в результате возможно-го снижения цен на нефть, осуществление структурной перестройки экономики, старение населения и, наконец, последствия мирового финансового кризиса. Однако они подробно обсуждаются российским экономическим сообществом, поэтому мы оставляем их за рамками данной статьи.

Переход от догоняющего развития к развитию на технологической границе

Достичь уровня благосостояния передовых стран к 2050 г. Россия может на основе модели догоняющего развития, используя их опыт и заимствуя производственные и управленческие технологии. Немалую роль в этом играют инновации, но в большинстве своем они связаны с адаптацией существующих технологий к местным условиям. При выходе на технологическую границу в результате достижения высокого уровня благосостояния возможности развития за счет трансфера технологий заметно сокращаются, и перед страной встает задача перехода к росту за счет инноваций (а не к росту в «инновационных» отраслях, как нередко понимают инновационный рост в России). В работах Ф. Агиона и др. показано, что такой переход связан с изменением не просто структуры экономики, но и сложившихся институциональных форм².

Для догоняющего развития и развития на технологической границе нужны разные институты. В странах догоняющего развития, в которых не сформировалась должная система защиты контрактов, для ускорения экономического роста можно использовать вертикально интегрированные структуры. Такие структуры характеризуются чрезмерной жесткостью и не дают возможности широко экспериментировать, но с задачей переноса технологий они справляются удовлетворительно. В странах же, вышедших на технологическую границу, должны существовать отлаженная система защиты контрактов, потому что здесь требуются гибкие формы, способствующие экспериментированию и инновациям, а также системы контроля, позволяющие отделить объективные риски от оппортунистического поведения. Еще один важный элемент — система защиты прав собственности, в том числе интеллектуальной, что обеспечивает адекватную среду для инновационного развития.

Подобная логика справедлива и применительно к финансовой системе. Если при отставании от технологической границы для поддержания экономического роста достаточно банковского финансирования и государственных институтов развития, то выход на нее требует

² *Aghion P., Acemoglu D., Zilibotti F. Vertical Integration and Distance to Frontier // Journal of the European Economic Association. Papers and Proceedings. 2003.*

высокоразвитой финансовой системы, позволяющей диверсифицировать риски инновационной деятельности. Определенные изменения необходимы и в системе образования. Эмпирические исследования показывают, что чем ближе страна к технологической границе, тем больше вклад в экономический рост высшего образования и аспирантуры³.

Одной из причин более успешного по сравнению с европейскими странами развития США в 1980—1990-е годы могло быть именно наличие в стране продвинутой системы обучения тому, как проводить исследования, то есть аспирантуры. В Европе, в частности во Франции и Германии, хорошо поставлено обучение бакалавров и магистров. Но оно ориентирует студентов на эффективное применение полученных знаний, а не на проведение самостоятельных исследований. В то же время аспирантуры там гораздо слабее, чем в США. Поэтому многие европейцы предпочитают уезжать в США для получения соответствующего образования, а в дальнейшем — и хорошей работы.

Еще один важный для России результат исследований особенностей стран, находящихся на технологической границе, — оценка влияния политических факторов на их экономический рост. В политических системах, построенных на демократических принципах, как оказалось, больше возможностей для вхождения на рынок новых предприятий. Вот почему эффективно развивающиеся страны, находящиеся на технологической границе, — это прежде всего развитые либеральные демократии.

В России большинство институтов, необходимых для успешного развития на технологической границе, — судебная и финансовая системы, сфера деловых услуг, включая юридические и консалтинговые, гибкие формы занятости и т. д., — если и существуют, то в зачаточном состоянии. Более того, в последние 10 лет основные институциональные реформы, которые оказались более или менее успешными, были связаны с созданием институциональных форм, необходимых для догоняющего развития, замены плановых институтов рыночными или просто для осуществления макроэкономической стабилизации.

Мы не утверждаем, что создание подобных институтов с самого начала было неэффективным. Они выполняли вполне конкретные задачи, для решения которых институты, существующие в развитых рыночных экономиках, могли оказаться непригодными. Тем не менее нельзя отрицать того факта, что сложившаяся система институтов ограничивает жесткими рамками деятельность всех экономических агентов — и предпринимателей, и работников, и представителей государства. Система не настроена на то, чтобы позволять им экспериментировать и принимать на себя риски, а также невосприимчива к нововведениям и технологическим инновациям. Правоприменительная практика при этом исповедует еще большую жесткость, чем установлено в законах.

Характерный пример: значительное число претензий по налоговым платежам, выдвинутых в последние три-четыре года в ходе налоговых проверок, было связано с неправильным оформлением документов, включая неточности в названиях.

³ *Aghion P., Meghir C., Vandenbussche J.* Distance to Frontier, Growth, and the Composition of Human Capital // *Journal of Economic Growth*. 2006. Vol. 11. P. 97–127.

В развитых странах подобные мелкие погрешности не влекут за собой серьезных проблем. Так, в США действительными являются платежные чеки, на которых есть исправления и зачеркивания. Еще один пример — Бюджетный кодекс РФ, жестко регламентирующий различные процедуры. Из-за этого, в частности, действует правило о том, что НИРы министерств должны быть выполнены до конца календарного года, что создает сложности при осуществлении крупномасштабных исследовательских проектов или проектов, договора по которым были заключены во второй половине года.

Появление в России такой жесткой институциональной системы обусловлено высоким уровнем коррупции и взаимного недоверия экономических агентов. К сожалению, своих основных целей — снижения коррупции и создания атмосферы доверия — эта система не достигла. Так, по оценке Transparency International, Россия в 2007 г. занимала 143-е место в мире по уровню коррупции. Можно даже констатировать, что избыточный формализм стимулирует сохранение теневых практик в ходе взаимодействия бизнеса и граждан с государственными органами. Тем не менее на этапе восстановления национального хозяйства и догоняющего развития сложившаяся система, судя по всему, способствовала макроэкономической стабилизации и созданию условий для устойчивого экономического роста. Однако в дальнейшем она из-за своей недостаточной гибкости будет входить в противоречие с его целями. Поэтому уже сейчас необходимо задуматься о замене этих институтов более адекватными задачам развития, в том числе инновационного.

Как показывает зарубежный опыт, страны, приблизившиеся к технологической границе, не перестроив свои институты, переживают глубокий кризис. В качестве примера обычно приводят Японию, специфические институты которой — пожизненный наем работников, финансово-промышленные группы, государственная промышленная политика — хорошо работали на этапе догоняющего развития, но не смогли обеспечить экономический рост в период перехода к развитию на технологической границе. Япония, как считается, попала в «институциональную ловушку» и в конце прошлого века пережила более чем 10-летний кризис, проходивший на фоне быстрого развития мировой экономики⁴.

Если Россия не сможет вовремя отказаться от своих жестких институтов и создать более гибкие, отвечающие требованиям развития на технологической границе, то ее будет ждать длительный экономический спад. Несмотря на то что в ближайшие годы наша страна вполне может поддерживать экономический рост, располагая институтами, присущими модели догоняющего развития, в последующем периоде (в течение 40–50 лет) Россия столкнется с необходимостью институциональной перестройки для продолжения экономического роста. При этом частично пробел в институтах можно будет временно заполнять за счет их «импорта» в рамках процесса глобализации. Но и сама глобализация накладывает дополнительные ограничения на качество институтов. Они должны быть достаточно гибкими, чтобы страна смогла, с одной стороны, использовать возможности, предоставляемые глобализацией, а с другой — хеджировать возникающие в этой связи новые риски.

⁴*Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // Journal of the European Economic Association. 2006. Vol. 4, No 1.*

Глобализация и быстрый рост развивающихся стран

Масштабы глобализации

Благодаря постепенному снижению барьеров для торговли товарами и услугами и техническому прогрессу — уменьшению транспортных издержек и времени, необходимого для перевозки товаров и пассажиров, а также передачи информации, в последние годы резко возрос объем международной торговли товарами, расширяется и охватывает все новые отрасли международная торговля услугами, увеличиваются международные потоки капиталов и информации (см. табл.)⁵. Эти процессы получили название «глобализация». В результате такого роста торговых и инвестиционных потоков рынки отдельных стран утрачивают свое значение и образуются региональные и глобальные рынки тех или иных товаров и услуг, а также глобальные финансовые рынки.

Т а б л и ц а

Основные характеристики процессов глобализации

	Развитые страны		Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой		Все страны	
	1990–1995	2000–2005	1990–1995	2000–2005	1990–1995	2000–2005
Торговля товарами (% ВВП)	30,1	38,4	35,7	49,9	30,9	40,5
Торговля услугами (% ВВП)	7,6	9,5	8,4	9,4	7,7	9,5
Прямые иностранные инвестиции (% ВВП)	0,8	2,1	1,8	2,7	0,9	2,3
Пользователи мобильных телефонов (% населения)	3,8	67,6	0,1	19,5	0,9	29,8
Пользователи Интернета (% населения)	0,7	41,0	0,01	4,9	0,1	9,1
Рыночная капитализация «новых рынков»* (отношение к ВВП, %)			34	64		
Объем переводов средств мигрантов (отношение к ВВП, %)**			118	165		

* Данные за 2000 и 2007 гг. Страны: Чили, Тайвань, Вьетнам, Россия, Аргентина, Корея, Израиль, Индия, Таиланд, Казахстан, Польша, Пакистан, Египет, Филиппины, Бразилия, Мексика, Турция, Китай, Венгрия. *Источник:* HSBC.

** Данные за 2000 и 2007 (оценка) гг. Страны: Аргентина, Бразилия, Чили, Китай, Колумбия, Чешская Республика, Египет, Венгрия, Индия, Индонезия, Израиль, Казахстан, Корея, Малайзия, Мексика, Перу, Филиппины, Польша, Румыния, Россия, Южная Африка, Таиланд, Турция, Украина, Венесуэла. *Источники:* HSBC, Всемирный банк.

Источник: World Development Indicators.

⁵ Современная волна глобализации не является первой. Так, в период с середины XIX в. и до начала Первой мировой войны объемы международной торговли росли довольно быстрыми темпами, и их отношение к ВВП достигало величин, сравнимых с показателями начала 1990-х годов. Спад в международной торговле в последующие годы произошел как в результате мировых войн, так и из-за политики протекционизма, которую страны мира активно проводили в 1930-е годы, пытаясь сделать свои экономики более конкурентоспособными за счет экономик других стран. Вместе с тем наблюдаемой сегодня глобализации присущи некоторые характерные особенности. В ходе предшествующей волны глобализации отмечались значительные официальные миграционные потоки, направлявшиеся преимущественно из стран Старого света в процветающие страны Нового света — США и Аргентину. Потоки капитала были также довольно велики, но, безусловно, финансовые капиталы не перемещались с такой скоростью, с какой это позволяют делать современные технологии. Существенную часть торговли товарами составляли операции метрополий со своими колониями. Отличительной особенностью современной волны глобализации являются информационные потоки и развивающаяся на их основе торговля услугами.

Но этим глобализация не исчерпывается. Под воздействием глобальной конкуренции появляются новые формы организации и управления производственными и сбытовыми процессами, рассчитанные именно на глобальный рынок, а не на сумму рынков отдельных стран.

Изменение глобальной структуры производства

Производственные процессы разбиваются на все большее количество стадий, и отдельные стадии размещаются в разных странах в зависимости от наличия в них факторов производства. В рамках этого процесса образуются транснациональные компании. При этом исчезают вертикально интегрированные компании, целиком расположенные в одной стране. В свою очередь, страны начинают специализироваться не на отдельных товарах, а на отдельных производственных процессах, что сопровождается ростом внутриотраслевой торговли и торговли компонентами и промежуточными товарами. Например, в 1990–2000 гг. доля импортируемых компонент в общем импорте Австрии увеличилась на 17 п. п., Канады — на 8, Германии — на 5, Японии — на 0,2 и США — на 0,5 п. п.⁶

С развитием контрактных отношений постепенно исчезают и вертикально интегрированные ТНК. Все большее развитие получают контрактные отношения между независимыми компаниями, специализирующимися на производстве определенных компонент. Эти отношения могут иметь форму аутсорсинга, когда производитель конечной продукции не просто покупает нужные ему изделия на открытом рынке, а заказывает их специализированным производителям, которые могут быть расположены в других странах (офшоринг). Такого рода контрактные отношения были разработаны компаниями из развитых стран, но их взяли на вооружение и приспособили к своей специфике и компании из развивающихся стран. Более того, последние становятся сегодня лидерами в управленческих инновациях.

Так, китайские производители мотоциклов из города Шонгкинг, вместо того чтобы требовать от своих поставщиков изготовления товаров строго определенной спецификации, задали им только базовые параметры (такие как размер и вес), а остальное оставили на усмотрение дизайнеров в компаниях-поставщиках. Этот метод «локализованной модуляции» позволил существенно сократить издержки и улучшить качество выпускаемой продукции⁷.

Аутсорсинг получил широкое распространение и в торговле услугами, прежде всего в сфере офшорного программирования и прочих услуг, оказываемых посредством современных средств коммуникации. Одними из пионеров в работе на принципах аутсорсинга в сфере услуг были индийские компании. Сегодня эта отрасль развивается по широкому кругу направлений, от офшорного программирования к колл-центрам, предоставлению медицинских услуг, ведению бухгалтерского

⁶ Grossman G. M., Rossi-Hansberg E. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring // NBER Working Paper No 12721. December 2006. P. 3.

⁷ The Economist. 2007. Oct. 13–19.

учета и аутсорсингу других бизнес-процессов и т. д. В 1993–2003 гг. импорт «прочих бизнес-услуг», которые и включают бухгалтерский учет, управление бизнесом, консалтинг и др., увеличился в реальном выражении в Канаде на 41%, во Франции — на 32, в Германии — на 46, в США — на 102 и в Великобритании — на 116%⁸.

В России пока еще широко распространены свойственные доглобализационным стадиям развития вертикально интегрированные структуры. Степень включенности российских производственных цепочек в глобальные низка. Использование новых форм организации производства находится в зачаточном состоянии. Таким образом, наша страна существенно недоиспользует возможности глобализации в отличие от лидеров современного экономического развития.

Влияние глобализации на развивающиеся страны и появление новых лидеров

В публицистической литературе распространено мнение о том, что основными инициаторами процессов глобализации, а значит и выигравшей стороной, являются развитые страны, навязывающие свои интересы развивающимся. На самом деле это не совсем так, поскольку экономики быстро развивающихся стран растут в значительной степени именно благодаря использованию преимуществ, которые обеспечивает глобализация.

Начало 2000-х годов стало переломным для развивающихся стран: быстрый экономический рост отмечается почти повсеместно, и прежде всего в странах Южной и Юго-Восточной Азии. В последние годы беспрецедентные для себя темпы экономического роста — порядка 5% в год — демонстрируют и страны Африки. Однако наибольший интерес у экономистов и политиков вызывает развитие мировых гигантов — Китая и Индии. В первом десятилетии нового века их экономики растут темпами 7–12% в год. Удельный вес этих стран в мировом населении настолько велик, что даже при низком уровне ВВП на душу населения они вносят значительный вклад в увеличение мирового благосостояния.

Китай, развивающийся согласно стандартной для стран Восточной Азии стратегии экспортно ориентированного роста, специализируется на производстве многих видов промышленных товаров, причем их номенклатура постоянно расширяется. Так, если в 1972 г. китайские товары присутствовали на рынке США только в 9% десятизначных товарных позиций номенклатуры HS, то в 2001 г. — уже в 70%⁹. При этом внутри производственных цепочек по выпуску того или иного продукта Китай специализируется на сборке и финальных стадиях производства: в 2002 г. $\frac{2}{3}$ китайского импорта составляли промежуточные товары, в то время как 60% экспорта приходилось на конечную продукцию. Традиционной специализацией Китая были потребительские товары, доля которых в экспорте в 2002 г. составляла 40%, но в последние годы страна активизирует производство инвестиционных товаров: их доля в экспорте выросла с 12% в 1997 г. до 20% — в 2002 г.¹⁰

⁸ Grossman G. M., Rossi-Hansberg E. Op. cit.

⁹ Schott P. K. The Relative Sophistication of Chinese Exports // NBER Working Papers 12173. 2006. Revised.

¹⁰ Gaulier G., Lemoine F., Unal-Kesenci D. China's Emergence and the Reorganisation of Trade Flows in Asia // Working Papers 2006-05 / CEPII Research Center. 2006.

Расширение номенклатуры производимых в Китае товаров не может не сказываться на производственной специализации других стран. Они постепенно либо теряют соответствующие отрасли, либо перемещаются в сторону производства более высококачественных товаров, либо начинают специализироваться на производстве отдельных компонент или на других отдельных бизнес-процессах (дизайн и др.). Как показал П. Шотт, хотя корреляция между номенклатурой продукции, производимой в Китае и странах ОЭСР, растет, одновременно увеличивается и разрыв между ними в стоимости единицы товара¹¹. Согласно его интерпретации, последние, реагируя на усиление конкуренции с Китаем, вынуждены специализироваться на выпуске товаров более высокого качества, а значит, и более дорогих. Учитывая, что страны ОЭСР не могут конкурировать с Китаем по стоимости рабочей силы, для них это — единственный способ сохранить свою нишу на рынке без снижения заработных плат.

Россия, в которой рабочая сила также стоит дороже, чем в Китае и Индии, должна найти свою нишу в производстве товаров более высокого качества. Это может относиться и к характеристикам конечных товаров (скорее всего тех, на которые существует высокий внутрисредний спрос¹²), и к месту внутри производственных цепочек. России не следует искать свою специализацию на конечных стадиях — сборке продукции, поскольку именно они обычно наиболее трудоемки. Целесообразно ориентироваться на производство компонент или промежуточных изделий, а также на участие в проектировании товаров, то есть специализироваться на тех стадиях, где могут быть задействованы преимущества российской рабочей силы в сфере НИОКР.

Вызов для России представляет и стратегия развития Индии. Индия — одна из немногих динамично растущих стран, имеющих дефицит торгового баланса, а значит, в значительной степени опирающаяся на внутренний рынок. Тем не менее основным двигателем развития этой страны является экспортно ориентированная отрасль офшорных услуг: программирование, бухгалтерский учет, колл-центры, медицинские услуги и т. д. Производство в этой отрасли с 1980 г. росло средним темпом в 7,5% в год, а занятость — 3,6% в год¹³. Перенесение производства соответствующих услуг в Индию также меняет структуру предложения в других странах, в частности в США. У России есть потенциальные сравнительные преимущества в этой сфере, но, чтобы стать достаточно крупным мировым производителем, ей необходимо найти свою собственную нишу, отличную от занимаемой сейчас Индией.

¹¹ Schott P. K. Op. cit.

¹² Напомним, что существует несколько основных теорий, объясняющих специализацию стран на производстве тех или иных товаров, участвующих в международной торговле. Классические теории связывают размещение производства с наличием сравнительных преимуществ в производительности при выпуске того или иного товара или с относительным наличием факторов производства. Новая теория торговли уделяет внимание эффектам отдачи от масштаба. Если у страны есть большой внутренний спрос, для удовлетворения которого нужно крупное производство, то она может стать более производительной при выпуске соответствующего товара благодаря экономии на масштабах производства или другим экстерналиям. В ближайшей перспективе Россия не сможет выиграть у Китая и Индии по абсолютной стоимости рабочей силы, но может быть более производительной за счет агломерационных эффектов. Кстати, со временем, в результате выравнивания уровней благосостояния, агломерационные эффекты будут играть все большую роль при принятии решений о размещении производства в тех или иных странах.

¹³ Bosworth B., Collins S. M., Virmani A. Sources of Growth in the Indian Economy // NBER Working Paper No 12901. February 2007. P. 21.

Отметим, что в связи с огромными масштабами рынка Китая и Индии, а также тем, что эти страны смогли быстро обеспечить подготовку большого количества неплохо образованных инженерных кадров, в настоящее время меняется и география размещения исследовательских и дизайнерских подразделений в производственных цепочках. Все больше прикладных исследований и разработок, особенно связанных с доводкой продукции с учетом специфики местного спроса или местной организации производства, переносится в те же страны, где организовано и само производство. В работе Д. Пуги и Д. Трефлера такого рода инновации названы инкрементными¹⁴. Когда внутренний спрос или масштабы внутреннего производства в развивающихся странах были невелики, подобного перенесения стадий инновационного процесса не происходило. Теперь же эта практика становится все более распространенной, и прежде всего применительно к Китаю, а в дальнейшем и к Индии. Более того, Индия нашла свою международную специализацию в сфере услуг, значительная часть которых (особенно офшорное программирование) связана с инкрементными инновациями. Россия, где внутренний спрос и потенциальные объемы внутреннего производства не так велики, должна искать свою нишу прежде всего на тех стадиях инновационного процесса, на которых проводятся фундаментальные исследования и формируется принципиальная идея продукта, а не заниматься доводкой его до окончательного соответствия вкусам потребителя или технологическим возможностям производителя.

Однако развитие коммерческого инновационного сектора в России может столкнуться с рядом проблем. Первая из них — финансовая. Создание действенной инновационной отрасли требует наличия эффективной финансовой системы, способной диверсифицировать риски, возникающие в процессе инновационной деятельности. Вторая, гораздо более сложная проблема — изменение в целом отношения в обществе и органах государственного управления к риску, создание таких институтов, которые стимулировали бы экспериментирование и инновации, при этом ограничивая возможные злоупотребления и хеджируя риски. Наконец, для увеличения внутреннего спроса на инновации со стороны компаний необходимо усиление конкурентного давления на поставщиков, занимающих монопольное положение, а для выхода с инновационной продукцией на международные рынки — знакомство с механизмами их функционирования и другие навыки, важные для создания каналов дистрибуции продукции за рубежом.

Глобализация финансовых рынков

В последние годы глобальный финансовый рынок растет очень высокими темпами. В значительной степени это обусловлено как ростом капитализации развивающихся рынков, так и все большей либерализацией финансовых потоков. При этом финансовый рынок становится глобальным даже в большей степени, чем товарные рынки. Возникают глобальные и региональные финансовые центры, которые служат

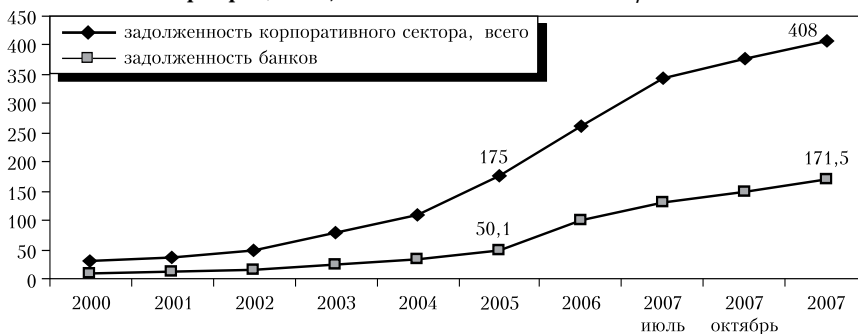
¹⁴ Puga D., Trefler D. Wake up and Smell the Ginseng: The Rise of Incremental Innovation in Low-Wage Countries // NBER Working Paper No 11571. August 2005.

каналом финансирования для компаний со всего мира или из данного региона. Значение национальных финансовых рынков, как основных источников обеспечения финансовых потребностей отечественных компаний, падает. Растут потоки капитала между странами, причем это относится как к прямым, так и к портфельным и прочим инвестициям. С учетом относительных размеров и роли в регионе, Россия в перспективе может стать таким центром. Но для этого необходимо провести ряд институциональных преобразований, которые сделают российский рынок привлекательным с точки зрения вложения средств и для отечественных, и для иностранных компаний. Более того, при этом он должен генерировать большой объем собственных финансовых ресурсов.

Пока же Россия относится к группе стран с недостаточно развитой финансовой системой, где двусторонние потоки капитала позволяют «импортировать» финансовые ресурсы из-за рубежа, вместо того чтобы создавать свои. Развитие кредитного и фондового рынка, а также финансирование инвестиций в основной капитал происходят не за счет трансформации отечественных сбережений в инвестиции, а благодаря притоку иностранных инвестиций. На рисунке 1 показан стремительный рост иностранных заимствований, осуществляемых корпоративным сектором в целом и банковским сектором в частности на протяжении 2000-х годов. По состоянию на 1 января 2008 г. в пассивах последнего кредиты, депозиты и иные средства, полученные от банков-нерезидентов, составляли 10,6%, а вклады физических лиц — 25,4%¹⁵.

Очевидно, такой путь позволяет преодолеть барьеры роста, связанные с недостатками финансовой системы, и способствует быстрому экономическому развитию. Но одновременно, как показывает и недавний опыт Казахстана, это создает дополнительные риски: во-первых, система банковского регулирования отстает от потребностей банковского сектора; во-вторых, финансовая система не успевает вырабатывать адекватные методы управления рисками; в-третьих, страна оказывается более подверженной влиянию международных финансовых кризисов. В результате финансовые кризисы происходят

Объем зарубежных заимствований, осуществленных российскими корпорациями, включая банковские (млрд долл.)



Источники: ЦСР, Альфа-банк.

Рис. 1

¹⁵ Рассчитано по: Обзор банковского сектора Российской Федерации. 2008. № 64. Февр. Табл. 1.24.

чаще, а значит, усиливается нестабильность темпов экономического роста. Тем не менее общее влияние либерализации финансовой системы на экономический рост положительно¹⁶.

*Рост спроса на продовольствие, энергетические
и прочие ресурсы*

Быстрый рост Китая, Индии и других развивающихся стран имеет и еще одно следствие как для глобальных рынков, так и для позиционирования на них России. Бизнес и население новых развивающихся стран предъявляют все больший спрос на продовольственные, энергетические и прочие ресурсы. Сегодня практически все специалисты согласны с тем, что рост цен на энергоносители в середине 2000-х годов был в значительной степени вызван ростом спроса на них со стороны новых развивающихся стран. Наблюдаемый сейчас рост цен на продовольственные товары¹⁷ также, как считается, может быть связан с повышением спроса на них со стороны Китая и Индии и изменениями, происходящими в структуре потребления этих стран¹⁸. В результате мир сталкивается с рядом глобальных проблем, от необходимости дерегулирования сельскохозяйственного производства до реализации совместных мер по ослаблению негативных последствий изменения климата.

Для России подобная ситуация создает одновременно и возможности, и вызовы. Обладая крупнейшими в мире запасами природных и земельных ресурсов, она может выступать ведущим игроком в решении накапливающихся глобальных проблем. Однако задача экономической политики в такой ситуации состоит в том, чтобы страна не попала под влияние «ресурсного проклятия», то есть зависимость от природного богатства не должна привести к остановке развития. Опыт нефтедобывающих стран свидетельствует о том, что эту проблему нельзя решить, направляя государственные средства в нефтяные сектора и отрасли, не связанные с добычей и переработкой природных ресурсов. Здесь требуется формирование институциональной среды, стимулирующей развитие.

Готова ли Россия к решению долгосрочных задач?

*Возможности для «органической»
диверсификации экономики*

Итак, и предстоящий выход на технологическую границу, и глобализация потребуют от российской экономики развития новых отраслей специализации. Причем глобализация обуславливает особую гибкость

¹⁶ Tornell A., Westermann F., Martinez L. The Positive Link between Financial Liberalization, Growth and Crises // NBER Working Paper No 10293. February 2004.

¹⁷ По данным ООН, мировые цены на продовольственные товары увеличились в 2002–2007 гг. на 65% (Газета.Ru. 11.04.2008).

¹⁸ Альтернативная гипотеза состоит в том, что рост цен на кукурузу вызван ростом спроса на нее со стороны производителей биотоплива, а на зерно — неурожаями 2007 г.

и способность быстро перестраивать свою экономическую структуру и повышать качество выпускаемой продукции в ответ на усиление конкуренции со стороны традиционных и новых зарубежных производителей. В связи с этим возникает вопрос: насколько легко Россия сможет осуществлять диверсификацию, учитывая ее нынешнюю экономическую структуру и наличие факторов производства?

В серии работ Р. Хаусманна с соавторами изучается влияние экспорта на развитие экономик быстрорастущих стран¹⁹. В частности, в них исследуются возможности диверсификации экспорта. Диверсификация экономик редко осуществляется путем перемещения вверх по вертикальным производственным цепочкам. Другими словами, если страна производит ткани, то неверно думать, что естественным направлением диверсификации для нее будет производство одежды. На практике ткани и одежду производят разные страны. Диверсификация экономики происходит в направлении тех товаров, которые предъявляют похожие требования к используемым ресурсам и оборудованию, человеческому капиталу и институциональной среде. То есть если страна производит настольные компьютеры, то она может освоить и производство ноутбуков, а в дальнейшем — и сотовых телефонов.

Используя данные о товарной структуре экспорта стран мира, Р. Хаусманн и Б. Клингер построили показатель, измеряющий расстояние между товарами. Он рассчитывается как обратная величина к вероятности того, что страна экспортирует один товар при условии, что она экспортирует и другой. Изучение поля таких товаров позволяет выделить несколько крупных товарных агломераций, в рамках которых товары расположены близко друг к другу и, значит, диверсификация от одного товара к другому может происходить сравнительно легко. Это группы электронных товаров, тканей, одежды и продукции традиционных промышленных отраслей. Остальные товары расположены на сравнительно далеком расстоянии друг от друга, и естественным образом диверсифицировать экономику, специализирующуюся на их экспорте, будет сложно. Важнейшее место среди таких секторов занимают природные ресурсы и сельскохозяйственная продукция.

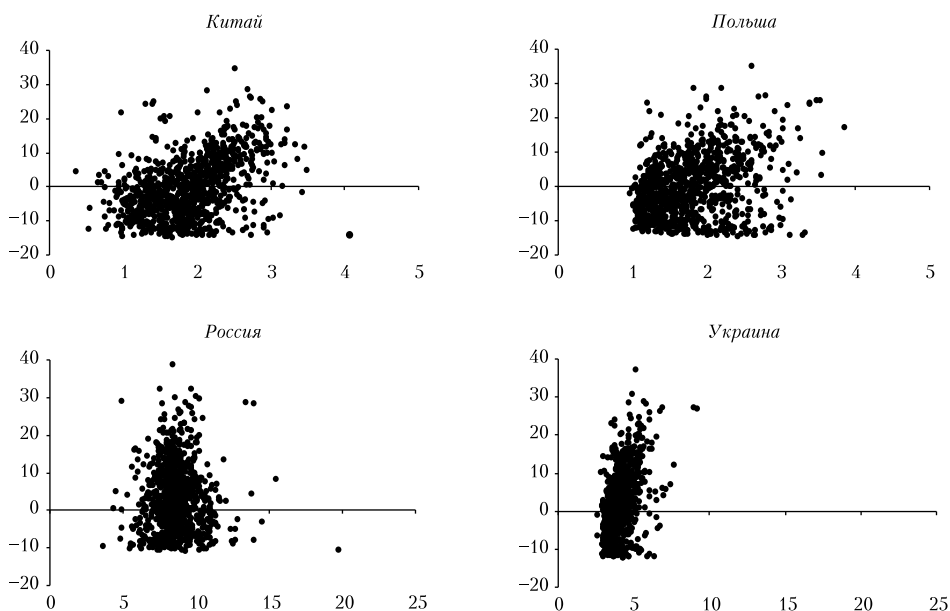
Из сказанного ясно, что успех азиатских стран в последние 40 лет связан с тем, что они смогли найти свою специализацию в достаточно плотном с точки зрения расстояния между товарами кластере электронных товаров и потом просто ее расширять. А как здесь обстоят дела у России? Группа под руководством Р. Хаусманна и независимо от них группа исследователей из ЦЭФИР рассчитали расстояния между товарами экспортной специализации России. Результаты расчетов оказались одинаковыми²⁰. Российский экспорт находится на периферии поля товаров, и расстояния до ближайших товаров от существующей экспортной корзины очень велики (см. рис. 2). Поэтому естественная, или «органическая», диверсификация российской экономики чрезвычайно затруднена.

При сложившейся структуре экономики необходимо искать инструменты стимулирования инвестиций в производство не только

¹⁹ Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What You Export Matters // Journal of Economic Growth. 2007. Vol. 12, No 1; Hausmann R., Klinger B. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage. Harvard University, April 2007. Mimeo.

²⁰ Работа ЦЭФИР проводилась в сотрудничестве с ЦСР и МЭРТ.

Расстояние до экспортной корзины*



* Ось y — «сложность товара» — индекс дохода экспортной корзины страны, тыс. долл. Ось x — расстояние от текущей экспортной корзины, является обратной величиной по отношению к вероятности того, что страна начнет экспортировать соответствующий товар при условии, что она уже экспортирует другой. Карта расстояний показывает, насколько легко страна может диверсифицировать свой экспорт. Чем расстояния меньше, тем легче это сделать.

Рис. 2

ближайших товаров, но и находящихся в тех агломерациях, где затем можно легко осуществлять «органическую» диверсификацию. Подобные инвестиции сопряжены с большим риском, поскольку непонятно, будут ли они коммерчески прибыльными. Необходимы государственные институты, поддерживающие гибкость экономической структуры России и стимулирующие экспериментирование (разумеется, направленное на повышение производительности) со стороны как бизнеса, так и государства в сфере институтов, поддерживающих бизнес.

Из сказанного следует, что для диверсификации экономики, имеющей структуру, близкую к российской, нужны два вида институтов: государственные институты, стимулирующие инвестиции в новые сферы деятельности, и частные и государственные институты, обеспечивающие работу предприятий в новых секторах на российском и глобальном рынках. Причем структура институтов второго вида существенно зависит от той новой специализации, которая будет складываться в России. Однако можно выделить некоторые основные черты, общие для двух видов институтов. К их числу относятся:

- стимулирование инноваций и инвестиций в новые для страны отрасли и сферы деятельности, что связано с повышенным риском;
- наличие институтов, позволяющих уменьшить информационные проблемы, возникающие у бизнеса при вхождении в новые сферы

деятельности или в процессе работы в них (примеры: консалтинговые услуги, бенчмаркинг, юридические услуги и т. д.);

— формирование системы защиты контрактов и прав собственности, обеспечивающей отстаивание интересов сторон даже в условиях высокой неопределенности и больших рисков;

— наличие механизмов финансирования рискованных проектов, то есть разделение финансовых рисков между различными группами инвесторов;

— создание системы подготовки и переподготовки кадров и приобретения компетенций, способной быстро перестраиваться с учетом потребностей новых сфер деятельности.

Многочисленные исследования инвестиционного климата в России показывают, что такого рода институты в нашей стране если и существуют, то находятся в зародышевом состоянии. Поэтому нам еще не скоро удастся сформировать институциональную среду, стимулирующую инновации и соответствующую уровню развития стран, находящихся на технологической границе.

Ограничения со стороны культуры

В процессе перехода к экономическому росту на технологической границе самыми сложными могут оказаться проблемы, связанные с изобретательностью людей, их раскованностью, свободой мышления, заложенной образованием, и с качеством их работы, навыками и компетенциями, которыми они владеют. При этом и изобретательность, и качество работы людей обусловлены институтами, обычаями, которые плохо поддаются изменениям.

Пока глобализация не достигла современных масштабов, каждая культура, каждая цивилизация развивались достаточно обособленно; влияние институциональных различий не могло проявиться в полной мере в одном торговом обмене. Успехи европейского капитализма способствовали экспансии западной техники и западной культуры, изначально в форме колониализма. Одна из ключевых проблем современной глобализации заключается в противостоянии западных институтов и культуры, которые распространяются по всему миру с потоками товаров, капиталов, технологий и образов потребления, и других самобытных культур — восточно-азиатской, индийской, исламской. Эти культуры одновременно и заимствуют западные достижения, в том числе посредством разных моделей догоняющего развития, и стремятся сохранить свои традиционные институты и найти такие варианты их адаптации к изменившимся условиям, чтобы опередить Запад и продемонстрировать свои конкурентные преимущества. В определенном смысле новое содержание глобализации и состоит в столкновении и взаимопроникновении культур.

Пока, за исключением успехов в технологических заимствованиях, никому (и даже Японии) не удалось доказать своего превосходства перед Западом в одной области — инновационности. Но это обусловлено не только величиной соответствующих расходов, но и особенностями европейской культуры, в том числе, в терминах

Г. Хофстеда²¹, — небольшой дистанцией власти (слабая иерархичность, свобода, демократичность), низким уровнем избегания неопределенности (склонность к рискам, готовность действовать в изменчивой среде), а также высокой оценкой материальных факторов (маскулинность) и самореализации (в противовес выживанию по Р. Инглхарту²² или мастерству и интеллектуальной автономии — по Ш. Шварцу²³).

К сожалению, эмпирических доказательств связи указанных свойств с повышенной склонностью к инновациям пока нет. Но логически гипотеза о наличии такой связи имеет право на существование. Если она подтвердится, то придется заключить, что для овладения главным экономическим конкурентным преимуществом европейской культуры — инновационностью — необходимо усваивать и некоторые европейские ценности.

Д. Лал отмечает, что в течение всех веков господства аграрного общества люди в своей хозяйственной деятельности опирались на воспроизводимые органические ресурсы, что ограничивало темпы экономического роста²⁴. Индустриальное общество перешло к использованию невозпроизводимых минеральных ресурсов, и взрывное инновационное развитие в последние 200 лет было обусловлено созданием все более эффективных технологий их применения. Нынешнее быстрое развитие стран поздней индустриализации (Китай, Индия, Бразилия) основано на заимствовании этих технологий и, следовательно, на увеличении спроса на невозпроизводимые ресурсы, цены на которые, естественно, повышаются. При этом страны, уже прошедшие этап индустриализации и находящиеся на технологической границе, утрачивают былые конкурентные преимущества в старых отраслях, где новые конкуренты начинают их побеждать за счет дешевой рабочей силы. Но у первых сохраняется единственное конкурентное преимущество — инновационность. В результате они оказываются перед необходимостью постоянно что-то придумывать и распространять инновации. И пока именно эти страны отодвигают технологическую границу, у них есть шанс сохранять свои позиции. Ситуация изменится, если страны других культур смогут превзойти их в генерации инноваций.

По оценкам ИМЭМО РАН, по отдельным информационно-коммуникационным технологиям Корея, Китай и Индия уже перешли от догоняющего развития к лидирующему. В 2020 г. ожидается, что на страны Азии придется 45% мирового объема НИОКР, в том числе на Китай — 20, а на США — 28%²⁵. Но возможно ли это без усвоения европейских культурных ценностей? На этот вопрос еще предстоит получить ответ.

²¹ Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in World Related Values. SAGE Publ., 1980.

²² Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in Forty-Three Societies. Princeton University Press, 1997 (рус. пер. в: Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М.: Московская школа политических наук, 2002. С. 111).

²³ Shwarz S. H. Comparing Value Priorities across Nations. Invited Address at 24th Congress of the Interamerican Society of Psychology. Santiago, Chile, 1993.

²⁴ Lal D. Unintended Consequences: The Impact of Factor Endowments, Culture, and Politics on Long-run Economic Performance. Boston, MA: MIT Press, 1999 (рус. пер.: Лал Д. Непреднамеренные последствия: Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты. М.: ИРИСЭН, 2007. С. 91).

²⁵ Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / Под ред. А. А. Дынкина. М.: Магистр, 2007.

В складывающейся картине глобализации позиция России двойственна. С одной стороны, это европейская страна с христианской культурной основой, которая по всем параметрам, включая ценностные ориентации, не очень отличается от других стран Европы. Она имеет опыт реализации крупных инновационных проектов, таких как создание атомной энергетики или освоение космоса. С другой стороны, почти весь XX век страна развивалась обособленно, причем в условиях полуфеодальной иерархической системы, которая усиливала дистанцию власти, подавляла личность, уменьшая тем самым инновационный потенциал нации. Традиции феодально-сословной политической системы, предполагающие также доминирование первого лица над государством и государства — над обществом, имеют здесь давнюю историю. Эти институты, собственно, и отличают русскую культуру от культуры европейского и американского Запада: несмотря на воссоздание рыночной экономики в результате реформ 1990-х годов, они не были устранены и ныне даже отчасти реставрируются.

Вопрос в том, по какому пути будет дальше развиваться Россия. Она не может опираться на азиатские элементы своей культуры, так как они и укоренены недостаточно, и очевидно непродуктивны. Со странами поздней индустриализации конкуренция невозможна: там — избыток дешевой и достаточно качественной рабочей силы; здесь — ее дефицит. Выбор в пользу инновационного варианта развития, видимо, сделан, что следует из многочисленных выступлений руководства страны. Теперь надо понять, как создавать инновационную экономику.

Спектр различных версий видения русской культуры простирается от ее оценки как не принципиально отличающейся от западной до полного их противопоставления, трактовки России как преимущественно восточной страны (X-матрица С. Кирдиной²⁶), где преобладает «раздаточная», а не рыночная экономика²⁷. Последние утверждения сопровождаются повторением идеи о неизменности институтов и культуры. Можно сказать одно: если это так, а инновационность как-то связана с отмеченными свойствами европейской культуры, то у России нет шансов преодолеть отставание и достичь технологической границы. Но в любом случае отличия русской культуры от европейской, необходимость проведения серьезных институциональных изменений будут создавать проблемы для нашего развития и затруднять исполнение упомянутого прогноза Goldman Sachs.

А. Сусоколов высказывает предположение о гетерогенности русской культуры: представители высшего и среднего класса разделяют европейские индивидуалистические ценности, тогда как остальная часть общества (низший класс) — восточные коллективистские²⁸. Оно может быть справедливым, но для его подтверждения пока недостаточно эмпирических данных²⁹. Скорее это утверждение верно для XIX в.

²⁶ Кирдина С. Г. X- и Y-экономики: Институциональный анализ. М.: Наука, 2004.

²⁷ Бессонова О. Э. Раздаток: Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.

²⁸ Сусоколов А. Культура и обмен: Введение в экономическую антропологию. М.: Русская панорама, 2006. С. 259.

²⁹ Там же. С. 258.

Исследование российской элиты в современной России показало существенную гомогенность представлений разных слоев общества³⁰. Другие работы также не подтверждают неизменности какой-либо культуры независимо от ее гомо- или гетерогенности. Она медленно, но меняется, что отражает процесс адаптации данного общества к изменениям условий среды и своей внутренней структуры. Более того, успешность развития той или иной цивилизации зависит от ее способности реагировать на них соответствующими изменениями культурных параметров.

Если исходить из признания факта медленных перемен в культурах, то можно сказать, что такие страны, как Россия, Япония, Китай и Индия, стоят перед необходимостью преодолеть определенный культурный барьер. У Китая и Индии для этого еще есть время, поскольку возможности догоняющего развития на базе дешевой рабочей силы у них далеко не исчерпаны. Но у России и Японии ситуация иная. Япония, достигнув технологической границы при активном развитии традиционного уклада, с начала 1990-х годов переживает кризис, носящий, на наш взгляд, прежде всего культурный характер. У России пока есть резервы догоняющего развития, но только на пути повышения производительности, а ее культура, если ее рассматривать как предмет инноваций, находится ближе к европейской.

В любом случае мы сталкиваемся с вызовом, более важным, чем вызов накануне рыночных реформ. Речь идет о том, сможет ли Россия войти в высшую лигу по уровню развития и благосостояния за счет создания инновационной экономики или же останется страной с большой территорией и маленькой сырьевой экономикой. Для ответа на этот вызов предлагается два альтернативных варианта:

— посредством крупных государственных вложений в науку и коммерциализацию ее достижений создаются мощные «центры превосходства», по крайней мере в ряде областей, и тем самым обеспечивается поток инноваций, достаточный для конкуренции в новейших секторах экономики (при этом изменения в институтах и культуре, во всяком случае затрагивающие интересы элиты, не понадобятся);

— во главу угла ставятся именно институциональные изменения (в экономике, политической системе, государственном устройстве), которые рассматриваются как фундамент массового вовлечения граждан в креативную деятельность (крупные вложения в науку, образование и инновационную индустрию также предполагаются, но они опираются на иную массовую базу).

В конечном счете успешным окажется тот вариант, который сможет устойчиво поддерживать более высокую долю инновационных продуктов в структуре экспорта и производства торгуемых товаров и услуг. Разумеется, в реальности, видимо, сформируется некий смешанный вариант стратегии, но важно, какая из альтернатив будет в нем доминировать. Пока мы развиваемся скорее в соответствии с первым вариантом, и вероятность надолго задержаться на нынешнем расстоянии от технологической границы весьма велика.

³⁰ Гудков Л., Дубинин Б., Левада Ю. Проблема «элиты» в современной России. М.: Либеральная миссия, 2007. С. 179–201.

Краткосрочные и долгосрочные задачи экономической политики

Как было показано выше, российская экономика еще не готова к функционированию и на технологической границе, и в условиях глобализации. Однако это не означает, что надо прежде всего создавать институты, необходимые для развития на технологической границе. Российская экономика пока находится далеко от нее, и ранний переход от институтов догоняющего развития к институтам, требуемым для развития на технологической границе, может затормозить рост³¹. Поэтому в течение ближайших 5–10 лет по многим параметрам Россия будет нуждаться в первых, которые затем можно будет сравнительно быстро заменить вторыми. Исключение должны составлять те институты и факторы производства, для формирования которых требуется длительное время.

Успешно реагировать на вызовы глобализации можно с помощью институтов обоих видов. Но есть задачи, в частности повышение гибкости рынков, в первую очередь рынка труда, и рост компетенций, которые нужно решать в краткосрочном плане, поскольку российская экономика уже перешла в состояние так называемой полной занятости, когда дальнейшее развитие может быть связано только с ростом эффективности использования таких факторов, как рабочая сила и в значительной степени энергетические и природные ресурсы, а не с увеличением их объемов. Рост числа жалоб бизнеса на нехватку трудовых ресурсов и энергетических мощностей свидетельствует о том, что дальнейшее развитие возможно только на основе повышения эффективности использования этих факторов, что определяет важность модернизации неэффективных предприятий или их закрытия и создания новых.

Текущие задачи, вытекающие из требований глобализации и перехода к развитию на технологической границе, а также связанные с ростом в условиях полной занятости, можно разбить на следующие группы:

— формирование необходимых компетенций, в том числе в сферах: ведения глобального бизнеса; управления проектами и инновационного глобального бизнеса; коммерциализации исследований; стимулирования творческого мышления (креативного сознания); развития системы «образования в течение жизни»;

— снятие барьеров на пути создания новых, включая инновационные, предприятий и экспериментирования, направленного на повышение эффективности деятельности как бизнеса, так и органов государственной власти. В этих целях требуются: развитие конкуренции; отход от «экономики недоверия» путем отказа от жестких законодательных ограничений при одновременном усилении контроля, в том числе на основе независимой и профессиональной судебной системы; ликвидация препятствий для выхода из бизнеса неэффективных предприятий и преобразования неэффективных рабочих мест в эффективные.

³¹ *Aghion P., Acemoglu D., Zilibotti F. Op. cit.*