

УДК 338.004.6
ББК У9(2)0-55
К 89

Редакторы серии WP5
“Новая экономика — Новое общество — Новое государство”
Я.И. Кузьминов, А.А. Яковлев

Кузьминов Я.И.

К 89 Модернизация экономики: глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии / Кузьминов Я.И., Яковлев А.А.: Препринт WP5/2002/01. — М.: ГУ ВШЭ, 2002. — 22 с.

УДК 338.004.6
ББК У9(2)0-55

© Я.И. Кузьминов, 2002
© А.А. Яковлев, 2002
© Оформление. ГУ ВШЭ, 2002

Предисловие

Данный доклад открывает новую серию препринтов ГУ ВШЭ, поскольку в известном смысле он являлся для нас отправной точкой в анализе процессов развития новой экономики в России. Исходная версия доклада была подготовлена в ГУ ВШЭ в январе-феврале 2000 г. для Центра стратегических разработок в рамках работы над Стратегией развития России до 2010 г. Одним из практических продолжений этого доклада стала федеральная целевая программа “Электронная Россия”, которая была разработана в ГУ ВШЭ весной 2001 г. и в рамках которой летом 2002 г. в ГУ ВШЭ началась реализация аналитического проекта “Новая экономика — Новое общество — Новое государство”.

За два с половиной года, прошедших с момента написания доклада, в экономике России произошли существенные сдвиги. Однако принципиально не изменились те вызовы и угрозы, с которыми сталкивается Россия в условиях глобального рынка. То же самое в целом можно сказать об ограничениях и источниках экономического развития. Иначе складывается ситуация со звучащими в 2000 г. предложениями для экономической политики. Многие из них реализуются на практике, некоторые уже выполнены (это касается, например, снижения ставок налога на прибыль и подоходного налога).

Тем не менее в публикуемую сейчас версию доклада внесены лишь незначительные редакционные изменения, поскольку, отражая характер экономических дискуссий двухлетней давности, он позволяет на самом общем уровне понять, что удалось и что не удалось сделать в рамках новейшего этапа экономических реформ. На наш взгляд, сегодня такая оценка промежуточных итогов важна для публичного обсуждения перспектив развития экономики России в XXI в. — чему, собственно, и призвана служить новая серия дискуссионных материалов ГУ ВШЭ.

Введение¹

Выработка стратегии для России — это прежде всего видение перспективы, правильное выделение тенденций мирового развития и понимание того, как Россия вписывается в эти тенденции.

Необходимо определить основные ограничения и источники ресурсов — как для расшивки критических “узких мест”, так и для развития. Только на этой основе можно формулировать собственно *варианты* стратегии — учитывающие интересы всех основных участников экономического и политического процесса, предлагающие механизмы и инструменты согласования этих *частных* интересов ради реализации общих целей развития экономики и общества.

Вызовы и угрозы

Новый мировой порядок и усиление дифференциации

В настоящее время в передовых странах происходит переход к так называемой новой экономике. В основе его лежит формирование глобальной сети, включение в нее подавляющей части фирм и растущей части домохозяйств, а также резкий рост способности компьютеров обрабатывать количественную и качественную информацию.

Экономика действительно становится глобальной. Из финансового сектора и внутрифирменного управления, где они бурно развивались уже в течение последних 15 лет, новые информационные технологии приходят в оптовую и розничную

¹ Доклад подготовлен с использованием материалов и предложений Е.Е. Гавриленкова, А.В. Кузнецова, Л.И. Якобсона.

торговлю. Рынки становятся более прозрачными, доступными для любого участника, подключенного к Интернету. Как результат, снижаются издержки входа на рынки для малого и среднего бизнеса, ломаются устоявшиеся кооперационные связи. Крупные корпорации сбрасывают неэффективные звенья, резко повышая свою рентабельность. В принципе это создает новые возможности и для российских предприятий — в той мере, в какой они оказываются включенными в новые связи.

Одно из следствий глобализации — усиление дифференциации. От развития новых информационных технологий в абсолютном выражении выигрывают все. Однако в относительном измерении, безусловно, выигрывают лидеры, периферия же остается периферией. При этом те страны, которые контролируют сегодня процесс создания новых технологий, завтра будут контролировать рынки, на которых эти технологии будут применяться.

Усиление дифференциации служит основой для насаждения *нового мирового порядка*. Опыт последних лет показал, что страны-лидеры не ограничиваются “узкоэкономическим” пониманием “бремени белого человека”: они предполагают свое политическое доминирование в новом мире. Одно из важных экономических следствий этого — их вероятное доминирование на рынках вооружений с сознательным вытеснением оттуда стран периферии (включая Россию).

Глобализация основных рынков фактически не оставляет для нас эффективной возможности сохранения независимости и развития страны на основе закрытой экономики (безразлично, мобилизационной или рыночной). Либо мы принимаем новые вызовы и берем на себя риски участия в международном разделении труда, пытаемся найти свое место в мире, либо мы отгораживаемся, восстанавливаем защитные барьеры и, в конечном счете, консервируем сегодняшнюю структуру и тенденцию экономического и социального упадка.

Новая технологическая структура и “разделение труда” на мировом рынке

Взрывное развитие информационных технологий привело к формированию новой, четырехзвенной структуры отраслей:

- ◆ сырьевые отрасли и первичная переработка;
- ◆ тяжелая индустрия (high volume) — материало- и трудоемкое производство, связанное с высокой нагрузкой на экологию;
- ◆ высокие технологии (high tech) — материальное производство, основанное на быстро обновляющихся и усложняющихся технологиях, как правило, с низкой материало- и трудоемкостью и относительно экологически чистое (производство приборов, микропроцессоров);
- ◆ “мягкие” технологии (soft) — разработка программного обеспечения, системная интеграция, консалтинг, образование.

Общая тенденция структурных сдвигов будет связана со все большим перемещением (экспортом) из центра на периферию “тяжелых” отраслей — как в силу нарастающих различий в стоимости рабочей силы, так и по экологическим соображениям. Встречный поток будет выражаться в продолжающейся “утечке мозгов” с периферии в центр.

Особенность “мягких” технологий, однако, заключается в том, что они требуют прежде всего интеллектуальных ресурсов и базируются на *человеческом капитале*. Соответственно страны, которые смогут создать условия для сохранения и развития человеческого капитала, получат шанс “перепрыгнуть” через стадию создания собственных высоких технологий и могут превратиться в новые экономические центры, в основе которых будут лежать “мягкие” технологии.

Еще одна тенденция, изменяющая структуру мировой экономики, — развитие ресурсосберегающих технологий, которые означают сокращение удельного веса и значимости сырьевого и перерабатывающего секторов, а соответственно — доли и значимости периферии, куда будут выводиться подобные отрасли.

Уникальность экономики России состоит в том, что мы обладаем значительным потенциалом возможностей на всех этих этапах. Выбор нового экономического позиционирования страны зависит от оценки: 1) доступности инвестиционных ресурсов; 2) конкурентной ситуации на мировых рынках.

На что делать ставку? Где концентрировать ресурсы? Как расставлять краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные приоритеты?

Ограничения и ресурсы

Исходные структурные и ценовые диспропорции

Многие современные проблемы российской экономики уходят корнями в советское прошлое. Экономика СССР в течение 70 лет развивалась по модели “единой фабрики”. Для этой экономической модели было характерно стремление к минимизации числа управляемых объектов на каждом уровне управленческой иерархии и, тем самым, сознательное, планомерное устранение конкуренции из хозяйственной жизни (под флагом борьбы с “параллелизмом” и “дублированием”). Инструментами достижения этих целей были организационная концентрация и административный раздел рынков в некапиталоемких отраслях и в сфере услуг; сверхузкая предметная (а не технологическая!) специализация в капиталоемких отраслях обрабатывающей промышленности. Однако отсутствие конкурентного давления на предприятия делало промышленную структуру все более консервативной, невосприимчивой к инновациям (которые приходилось насаждать из центра).

Другим важным инструментом плановой экономики был административный контроль за ценами. Он оставался относительно эффективен в сырьевых и перерабатывающих монопродуктовых отраслях, но при этом был малоэффективен в конечных отраслях, где предприятия в интересах наращивания валовых стоимостных показателей систематически повышали цены, играя на ассортиментных сдвигах. Результатом этого становилось систематическое занижение цен на сырье и завышение их в конечных отраслях (по отношению к ценам мирового рынка). Этот эффект многократно усиливался благодаря монополии внешней торговли и множественности валютных курсов — сознательным инструментам защиты национальной экономики от влияния “капиталистического окружения”. Эти искаженные цены закладывались в критерии оценки новых инвестиционных проектов и, в свою очередь, порождали новые структурные диспропорции.

Общий результат функционирования “единой фабрики” выражался в низком уровне экономической эффективности во всех отраслях. Вместе с тем разные отрасли существенно различа-

лись по степени их ценовой конкурентоспособности по отношению к мировому рынку. Так, за счет систематического относительного занижения цен складывался существенный “запас прочности” в сырьевых отраслях. Напротив, относительное завышение цен на конечную продукцию приводило к слабости конкурентных позиций обрабатывающих отраслей. При этом в капиталоемком и технологичном секторе объективно не было условий для развития конкуренции (в силу сложившегося раздела рынков в рамках узкой предметной специализации) и потому отсутствовали внутренние механизмы, стимулирующие процессы реструктуризации.

Таким образом, уже на старте реформ российская экономика нуждалась в коренной реструктуризации и модернизации. Для этого были необходимы существенные инвестиции, которые могли быть привлечены извне либо *из сырьевого сектора*. Однако помимо этих единовременных крупных вложений необходимым условием модернизации было изменение структуры рынков, *формирование механизмов конкуренции*, которая в дальнейшем подталкивала бы участников рынков к инновациям.

Институциональные факторы, лимитирующие процессы модернизации

Изначальная логика рыночных реформ в России исходила из предположения о том, что либерализация цен, открытие экономики, а также разрушение организационных монополий и массовая приватизация будут стимулировать необходимые структурные сдвиги. Тем самым будут преодолеваются накопленные деформации и начнет вновь формироваться конкурентная структура рынков.

Этот подход отчасти оказался справедливым для низкотехнологичных отраслей, где отсутствие конкуренции в значительной степени основывалось на организационных монополиях и на административно-территориальном разделе рынков сбыта. Однако для высокотехнологичных и сырьевых отраслей этот подход на практике оказался ошибочным.

В высокотехнологичных отраслях восстановление конкурентной структуры национальных рынков либо эффективное вхождение в мировой рынок требовало серьезных долгосрочных ин-

вестиций. Эти инвестиции были необходимы для коренной реструктуризации предприятий и их технологической модернизации. Без таких инвестиций эти отрасли, строившиеся по старым критериям эффективности, были заведомо неконкурентоспособны на мировом рынке.

В сырьевых отраслях ускоренная приватизация фактически означала переход в частные руки тех дополнительных доходов, которые возникали за счет разницы между внутренними и мировыми ценами. В иных условиях эти доходы могли бы использоваться для структурной перестройки всего народного хозяйства, однако по факту именно они в последние годы представляли собой один из главных источников для нелегального или полулегального экспорта капитала.

Избранная модель приватизации (во многом отражавшая политические компромиссы начала 1990-х гг.), к сожалению, сначала привела к существенному распылению собственности, а затем к вымыванию финансовых ресурсов из реального сектора, так как для формирования контрольных пакетов менеджеры использовали оборотный капитал предприятий. Размытая структура собственности достаточно быстро была преодолена в сырьевых и перерабатывающих отраслях, поскольку контроль за этими предприятиями сулил колоссальные доходы. Реальная концентрация собственности произошла также на действующих предприятиях некапиталоемкого сектора (пищевая и легкая промышленность, торговля и т.д.), так как для этого требовались существенно меньшие стартовые вложения, а потенциально высокая отдача обеспечивалась за счет быстрого оборота капитала при работе на внутреннем рынке. Капиталоемкие высокотехнологичные отрасли оказались в худшем положении: в силу неконкурентоспособности на мировом рынке они не представляли источник потенциальных долгосрочных доходов и одновременно требовали наибольших вложений в реструктуризацию.

В этих условиях быстрое открытие внутреннего товарного рынка как элемента либеральной конкурентной политики не дало ожидаемых результатов. Массированный конкурентный импорт, опиравшийся на постоянное отставание роста курса доллара от рублевой инфляции, в сочетании с барьерами для прямых иностранных инвестиций и при отсутствии работающих механизмов рыночной реструктуризации предприятий привел лишь к рез-

кому снижению спроса на отечественные товары. При этом сокращение затрат предприятий реального сектора было крайне непропорциональным в силу сохранения за ними прежних социальных обязательств и неоправданно высокого уровня иных постоянных издержек (содержание избыточных площадей, оборудования, мощностей, в том числе под мобилизационные нужды, и т.д.). Одновременно неразвитость финансового рынка, недостаток внешних инвестиций обусловили завышенный уровень процентных ставок, сохранение неэффективных технологий, что стало одним из факторов искусственного завышения издержек. В результате от “экономики дефицита” мы стремительно перешли к “экономике неплатежей”, что крайне негативно воздействовало на мотивацию хозяйствующих субъектов.

Риск произвольного перераспределения собственности (формальным поводом для чего выступает накопленная просроченная задолженность) являлся и является одним из главных антистимулов для предпринимательской активности. Очевидно, что, не имея ясных гарантий сохранения имущественного контроля за своими компаниями в долгосрочном периоде, крупнейшие акционеры будут ориентироваться на извлечение краткосрочных выгод. А это логически предполагает и неуплату налогов в разных формах (поскольку преимущества законопослушного легального поведения сказываются только в длительной перспективе), и “высасывание” финансовых ресурсов из подконтрольных предприятий. Все это в полной мере относится и к инвестициям. В сегодняшних условиях крупнейшие акционеры в лучшем случае вкладываются в краткосрочные “сверхэффективные” проекты, что неизбежно сдерживает возможности реструктуризации предприятий и ограничивает потенциал экономического роста.

Источники инвестиционных ресурсов

Очевидно, что главным вопросом модернизации экономики является вопрос об инвестициях и их источниках. Опыт большинства стран с переходной экономикой показывает, что бум иностранных инвестиций обычно наступает лишь после явного роста активности национальных инвесторов. Поэтому в первые год-два России следует рассчитывать главным образом на *внутренние источники инвестиций*.

Таких источников, по существу, три. Первый — это существующая дельта между ценами мирового и внутреннего рынка на сырьевые ресурсы. Отсюда — принципиальная важность поддержания *низкого валютного курса*, как минимум, в среднесрочной перспективе.

Второй — нелегально экспортированный национальный капитал. Сегодня он преимущественно аккумулируется в зарубежных оффшорных зонах и, как правило, не “работает”. Соответственно он мог бы вернуться в Россию. Но условием этого являются ясные гарантии собственности. Возможным инструментом возвращения “бежавшего” капитала могут стать соглашения правительства с крупнейшими компаниями — должниками бюджета о долгосрочной реструктуризации и поэтапном списании их долгов в обмен на инвестиции этих компаний в определенные отрасли российской промышленности. Речь идет прежде всего о сырьевых и перерабатывающих предприятиях. В качестве инструмента побуждения их к заключению подобных соглашений правительство может использовать угрозу банкротства и фактической национализации за долги.

Третий потенциальный источник — сбережения населения в наличной иностранной валюте, объем которых оценивается в интервале от 20 до 50 млрд. долл. Несмотря на кажущуюся близость этих ресурсов, они в краткосрочной и даже в среднесрочной перспективе вряд ли могут быть использованы для целей модернизации. Сбережения могут трансформироваться в инвестиции лишь после вовлечения их в организованный финансовый оборот. А это требует восстановления доверия предприятий и населения к банковской системе, что, на наш взгляд, возможно лишь при условии максимального открытия внутреннего финансового рынка для крупных банков-нерезидентов, способных реально конкурировать с сегодняшним монополистом Сбербанком.

Следует, однако, правильно оценивать результаты таких мер. Они, безусловно, позволят привлечь в банковскую систему средства той достаточно обеспеченной части населения, которая сегодня не доверяет ни российским коммерческим банкам, ни Российскому государству (в лице Сбербанка). Вместе с тем, по оценкам представителей самих западных банков, проявляющих стратегический интерес к российскому рынку, эти финансовые ресурсы в ближайшие годы в лучшем случае вернутся в экономику

ку в форме кредитов тому же населению, в худшем же — будут “экспортированы” на более стабильные зарубежные финансовые рынки.

Все перечисленные “внутренние” источники могут быть задействованы только при выполнении следующих условий.

♦ **Реструктуризация накопленной задолженности предприятий перед бюджетом и внебюджетными фондами.** Однако она даст позитивный эффект только при одновременном выполнении двух следующих требований:

при введении *неотвратимых* санкций (запуске механизма банкротства) по отношению к новым неплательщикам и созданию стимулов, противодействующих уходу деловой активности в тень. Поэтому эффективная реструктуризация требует значительной институциональной подготовки, в частности, упорядочения и достижения исполнимости процедур банкротства и принудительной санации и отладки судебных, арбитражных и административных механизмов, обеспечивающих массовое и быстрое применение таких процедур;

при обеспечении для большинства предприятий *возможности* платить налоги (как минимум в размере текущих платежей) и осуществлять легальные инвестиции.

♦ **Проведение налоговой реформы.** Необходимо снизить ставку налога на прибыль до 20—25%, налог на добавленную стоимость — до 10—12%, отменить налог с оборота. Налоги на личные доходы целесообразно привести к двум ставкам — 10 и 20%. Упорядочить уплату обязательных взносов во внебюджетные фонды, ограничив их абсолютный размер на одного работающего. Вместе с тем это должно сочетаться с резким повышением риска неуплаты налогов для предприятий и граждан. Следует ужесточить уголовную ответственность за неуплату налогов, укрепить налоговую службу и налоговую полицию.

Упорядочить налогообложение имущества граждан и предприятий с целью создания эффективного рыночного механизма перераспределения материальных ресурсов к более эффективным собственникам. Развивать институт оценщиков, создать систему специализированных арбитражных судов по спорам об оценке имущества. При этом налоги на имущество, реально и эффективно используемое в производстве, должны погашаться высокими ставками амортизационных отчислений.

Ввести категорический запрет на индивидуальные налоговые схемы.

♦ **Реструктуризация внешнего долга России.** Перспектива выплаты в течение ближайших 10 лет тела долга бывшего СССР приведет к изъятию из экономики критически важных ресурсов, что снизит достижимые темпы роста ориентировочно вдвое. В то же время отказ от обслуживания долга создаст крайне неблагоприятную ситуацию на экспортных рынках и перекроет все возможности притока иностранных инвестиций. Необходимо обсуждать с обоими клубами кредиторов проблему списания до 60% тела советского долга и долгосрочной — с горизонтом 20 лет — реструктуризации оставшейся части в пакете с долгосрочной программой экономического развития России. Она не только должна быть прозрачной — кредиторы должны быть приглашены принять участие в ее обсуждении.

Факторы роста

Незагруженные производственные мощности. Можно выделить три группы:

1) конкурентоспособные в краткосрочном периоде (надо определять такие мощности применительно к каждой отрасли и принимать программы содействия экспортному продвижению их продукции). Сосредоточены в основном в сырьевых и перерабатывающих отраслях, но “точечно” представлены и в сферах высоких технологий;

2) в значительной степени устарели (некоторую часть можно модернизировать с относительно небольшими затратами);

3) сильно изношены в физическом отношении.

Предстоящее в краткосрочной и среднесрочной перспективе *массовое выбытие производственного оборудования* — важный фактор, способный стимулировать спрос в отечественном машиностроении. При этом речь идет не только о станках, но и о самолетах и иной крупной дорогостоящей технике. В условиях сегодняшнего низкого курса рубля отечественные производители, на первый взгляд, имеют явные ценовые преимущества перед своими западными конкурентами. Вместе с тем отсутствие развитой *системы лизинга* создает значимые барьеры для размещения подобных заказов на отечественных предприятиях.

Еще один фактор роста, не зависящий непосредственно от государства, — это *малый и средний бизнес*, который формирует конкурентную среду. Без создания *нормальных* условий функционирования для этого сектора экономики, без вовлечения его в процесс модернизации правительство, опирающееся лишь на крупный бизнес и служилый класс, не сможет обеспечить себе необходимую социальную поддержку.

Стратегическое поведение

Роль государства

Экономическая система, доставшаяся России в наследство от СССР, строилась самим государством из единого центра. И без участия государства она не сможет вернуться к конкурентному и эффективному состоянию. Поэтому *реальная* роль государства в экономике в течение ближайшего десятилетия неизбежно будет выше, чем это было в 1990-е гг. Это отнюдь не противоречит снижению объема *номинальных* обязательств государства, которые им систематически не исполняются.

Вместе с тем исторический опыт наглядно свидетельствует, что с *экономической* точки зрения государство как собственник и как инвестор *неэффективно*. Поэтому его регулирующее воздействие на экономику должно быть преимущественно косвенным. Прямое вмешательство государства в экономику имеет смысл лишь там, где рынок оказывается не способен обеспечить рациональное перераспределение ресурсов — не из-за нехватки капитала (глобальные финансовые рынки в этом аспекте гораздо мощнее национальных правительств), а из-за высокой степени неопределенности, которая возникает при удлинении горизонта инвестиций. В таких ситуациях правительство может принимать на себя риски и ответственность собственника, с тем чтобы после периода реструктуризации и модернизации соответствующих предприятий и даже отраслей вернуть их в частный сектор.

В целом в этой связи ключевым является вопрос о конкретных формах и направлениях регулирующего влияния государства. В этом смысле принципиально выделение совокупности *неизбежных* мер и шагов, а также определение того пространства, где для государства существует реальный выбор экономических решений.

Необходимые меры

Правовая инфраструктура и инвестиционный климат. В числе общих условий, формирующих сегодняшний крайне неблагоприятный инвестиционный климат, можно выделить: неопределенность и нестабильность отношений собственности; избыточный груз социальных обязательств, сохраняющихся за предприятиями реального сектора; непрозрачность российского бизнеса; сохраняющиеся возможности безнаказанного ухода от налогов; отсутствие адекватного контроля со стороны государства за деятельностью естественных монополий.

Для решения этих проблем в течение ближайшего года необходимы: реструктуризация накопленной просроченной задолженности бюджету и внебюджетным фондам, совершенствование процедур банкротства и создание механизмов, препятствующих новому накоплению задолженности; окончательная передача социальной инфраструктуры на балансы муниципалитетов, организация и полноценное финансирование общественных работ (как альтернатива для избыточных занятых); обеспечение эффективного раскрытия информации об акционерных обществах и регламентация деятельности аффилированных лиц; жесткое пресечение любых форм уклонения от уплаты налогов (будь то невозврат экспортной выручки и различные депозитно-страховые схемы в крупном бизнесе или неучтенный наличный оборот в секторе малых предприятий); реформа естественных монополий с введением жесткого государственного контроля за формированием их издержек.

Также в течение краткосрочного периода необходимы меры, направленные на повышение информационной и правовой прозрачности российского рынка: реформа бухгалтерского учета, упорядочение обязательной информации о состоянии финансов предприятий, в частности, об их долгах. Законодательство о земле должно создать возможность для формирования целевых имущественных комплексов предприятий.

В течение двух-трех лет следует обеспечить “второе рождение” финансового рынка страны на новой, устойчивой основе. Основные меры здесь: реструктуризация и рекапитализация отечественной банковской системы, широкий допуск нерезидентов в сфере кредитного и страхового обслуживания населения и

предприятий; поощрение коллективных форм инвестирования и страхования на “первичном” уровне. После формирования устойчивой банковской системы и системы страхования государство может стимулировать и регулировать развитие негосударственных пенсионных фондов.

Перечисленные меры следует рассматривать как необходимые для улучшения общего инвестиционного климата, но они не являются достаточными условиями успешной модернизации экономики. Наряду с ними нужны конкретные меры в отдельных отраслях или группах отраслей, реализуемые в определенной последовательности с учетом ресурсных ограничений бюджета.

Формирование (там, где это необходимо, за счет государства или при его долевого участии) **инфраструктуры материального производства и торговли, включая транспортную и логистическую, информационной инфраструктуры, инфраструктуры финансового рынка.** Несмотря на ограниченность ресурсов бюджета в среднесрочной перспективе федеральным и региональным органам власти придется финансировать *крупные государственные заказы в инфраструктурных отраслях.* Транспортные и технологические коммуникации, коммунальное хозяйство нуждаются в серьезном ремонте или обновлении. Если эти процессы не начнутся в ближайшие годы, то затем мы столкнемся с необходимостью ликвидации последствий аварийных ситуаций, что обойдется бюджету существенно дороже. Очевидно, что подобные проекты правительству надо реализовывать на паритетных началах с местными властями. Дополнительный эффект от реализации государственных заказов в инфраструктурных отраслях будет заключаться в косвенном стимулировании спроса на внутреннем рынке.

Полноценное финансирование оборонного заказа. Обеспечение успешного функционирования ВПК за счет экспорта — это иллюзия. Экспорт вооружений может развиваться лишь как экстерналия при условии гарантированного финансирования ВПК национальным правительством. С учетом же происходящих изменений на мировой политической арене сознательно делать ставку на стимулирование экспорта продукции ВПК *опасно*, так как Запад с большой вероятностью будет сознательно препятствовать расширению присутствия России на рынках вооружений.

Выполнение государством своих социальных обязательств (при существенном снижении их номинального объема); снятие “социальной нагрузки” с реального сектора. Необходимость финансирования собственной социальной инфраструктуры и содержания избыточных занятых все пореформенные годы выступала своеобразной гирей для крупных предприятий российской промышленности. Именно поэтому необходимы окончательная передача жилого фонда на балансы муниципалитетов, а также финансирование общественных работ для избыточных занятых. Основной целью таких работ должно стать поддержание и развитие технологической инфраструктуры — транспортных коммуникаций, энергоснабжения, коммунального хозяйства. Помимо поддержки собственно социальной инфраструктуры эти меры смогут оказать определенное стимулирующее влияние на спрос на внутреннем рынке.

Финансирование выплат внешнего долга. Долги России являются политическим фактором и предметом политического торга. Это, безусловно, осознают и наши кредиторы. Вместе с тем даже при самых благоприятных вариантах реструктуризации Россия должна будет погашать свои долги. И нарушение этих реструктурированных обязательств будет означать для России новые ограничения доступа на мировой рынок, а следовательно — ограничение возможностей для развития.

Еще одна задача, которая должна быть решена в течение 5—7 лет, — **создание условий для воспроизводства человеческого капитала.** При этом речь идет не только о повышении качества высшего менеджмента (данная проблема важна, но все более актуальной она становится для госсектора). Уже сейчас в промышленности ощущается *нехватка квалифицированных рабочих, а также управленцев среднего и низшего звена.* В дальнейшем — без восстановления системы подготовки рабочих кадров — она будет лишь нарастать. Воссоздать эту систему в современных условиях может лишь государство. Найти необходимое финансирование для этого можно за счет одновременного сокращения подготовки студентов по инженерным специальностям в вузах.

В сырьевом секторе необходимы **разведка и первичное (инфраструктурное) обустройство новых месторождений.** Эту функцию должно выполнять государство, которому принадлежат недра. Информация о разведанных запасах может выступать допол-

нительным аргументом в последующих переговорах с инвесторами, что в среднесрочной перспективе позволит компенсировать те вложения, которые сегодня необходимы для восстановления системы организаций Министерства геологии.

Пространство возможного выбора

Если в инфраструктурных и социальных отраслях сохраняется приоритет государственных инвестиций, то в целом модернизация экономики может основываться только на частных инвестициях при наличии *регулирующей и координирующей роли государства*. Речь не идет о замещении или вытеснении рыночных механизмов там, где они есть. Речь идет о замещении *информационных* провалов отечественного рынка, связанных с низкой экономической и управленческой культурой российских предприятий и неадекватной работой ценовых механизмов.

Активная промышленная политика будет основана на “тонкой настройке” конкретных товарных рынков и технологических цепей, возникающих между подотраслями. Государство откажется как от невмешательства, предполагающего наличие несуществующего единого идеального рынка без препятствий для перелива капитала, так и от порочной практики формирования особых режимов хозяйствования для отдельных предприятий. Реальный российский рынок сегментирован, барьеры между отраслями непреодолимы для абсолютного большинства фирм в силу их низкой ликвидности.

Государство будет реализовывать свои промышленные приоритеты, используя в основном налоговые (включая амортизационную политику) и таможенные рычаги, реже прибегая к механизмам гарантий. Только применительно к конкретному рынку, конкретной подотрасли можно сказать, нужно стимулировать импорт того или иного вида оборудования либо сырья или, наоборот, прикрыть максимально допустимыми таможенными барьерами отечественного производителя.

Основой для *координации* должны быть индикативные планы экономического развития, формируемые и корректируемые правительством в ходе регулярных консультаций с представителями бизнеса. Подобные планы, разработанные для отдельных отраслей или секторов экономики, должны давать действующим

предприятиям и частным инвесторам информацию о намерениях правительства, а также задавать определенные базовые ориентиры и приоритеты промышленной политики.

В рамках таких планов экономического развития возможны скоординированные действия различных правительственных ведомств по организации привлечения инвестиций в конкретные отрасли или сектора экономики. В числе таких потенциально привлекательных секторов сейчас могут быть выделены следующие.

Отрасли рыночной инфраструктуры и коммуникаций. Данный сектор стратегически важен с точки зрения создания условий для развития всех иных секторов и отраслей на адекватной технологической базе. Государство обязано развивать инфраструктуру в первую очередь, как привлекая частные инвестиции, так и (особенно в первое время) компенсируя их нехватку собственными инвестициями.

“Тяжелая” промышленность. В ближайшие десятилетия экспорт из лидирующих стран трудоемких, материалоемких и экологически напряженных производств будет давать реальный “кусочек хлеба” для наиболее продвинутых стран периферии, способных благодаря квалифицированной и дешевой рабочей силе обеспечить достаточное качество продукции при низкой цене. При ориентации на европейский рынок преимущество России в сравнении с Китаем или Индией здесь будет заключаться в существенно меньших транспортных издержках, а по сравнению со странами Центральной Европы — в наличии традиции и технологической культуры таких производств. В свою очередь для России это не только шанс обновить производственный аппарат в сырьевом и перерабатывающем секторе, но и возможность сохранить рабочие места в промышленности, снизив тем самым степень социальной напряженности в обществе. В этом контексте может быть также целесообразным стимулирование проникновения предприятий ТЭК, металлургии, химии (обладающих благодаря девальвации инвестиционными ресурсами) в отрасли, производящие продукцию следующих технологических переделов.

Отдельные **сектора высоких технологий**, отобранные по принципу возможности завоевания устойчивой рыночной ниши. Учитывая очень высокие шансы (и заинтересованность) стран — конкурентов России подавить наши попытки закрепиться на мировом рынке в сфере высоких технологий, надо избежать опасности стимулирования или осуществления “затухающих” ин-

вестиций в технически блестящие, но экономически безнадежные проекты. Внешнеполитические риски инновационных проектов возможно существенно снизить через формирование международных корпораций, в том числе и в отраслях ВПК.

“Мягкие” технологии привлекательны тем, что могут начать развиваться при относительно небольших размерах стартового капитала и минимальных инвестициях в материальные фонды. В частности, разработка программного обеспечения и системная интеграция могут успешно развиваться на относительно недорогой импортной технической базе.

Венчурный бизнес. Для малых и средних инновационных предприятий внедрение в “новую экономику” открывает огромные возможности для: 1) первичной разработки и реализации высоких технологий; 2) разработки и рыночной “раскрутки” “мягких” технологий. Государство должно создавать во всех городах, где есть соответствующие технические университеты, инновационные парки, предоставляющие стартовые и поддерживающие кредитные линии, информационную и логистическую инфраструктуру, правовую поддержку. Критически важно в течение первых двух лет создать в России эффективную систему защиты прав интеллектуальной собственности. Для обоих секторов (и высоких, и “мягких” технологий) требуется создание специализированных финансовых институтов, в первую очередь электронных фондовых бирж. Если оставить инициативу листинга восточноевропейского инновационного бизнеса соответствующим западным рынкам, это не только поставит в неравноправное положение российские финансовые и промышленные фирмы. Мы резко ограничим возможности капитализации “нераскрученных” отечественных фирм, которым трудно выходить на “чужой” рынок.

Образование, инвестиции в человеческий капитал являются условием развития всех секторов российской экономики. Вместе с тем Россия может выступить — наряду с США — крупнейшим экспортером образовательных услуг. Ее ниша (в силу низких издержек) — это наиболее бедные развивающиеся страны.

Целесообразно поставить во главу угла государственной внешней политики поддержку политики мобилизации фондов развитых стран для сокращения отставания слаборазвитых. Используя эти фонды, Россия может предложить очень конкурентоспособные (особенно по цене) услуги, и отнюдь не только в сфере образования.

Оглавление

Предисловие	3
Введение	4
Вызовы и угрозы	4
Ограничения и ресурсы	7
Стратегическое поведение	14

Препринт WP5/2002/01

Серия WP5

Новая экономика — Новое общество — Новое государство

Кузьминов Ярослав Иванович

Яковлев Андрей Александрович

**Модернизация экономики:
глобальные тенденции, базовые ограничения
и варианты стратегии**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *Е.А. Рязанцева*

Ответственный за выпуск *Е.Н. Ростиславская*

Оформление серии *А.М. Павлов*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Компьютерная верстка *О.А. Корытько*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.

Подписано в печать 3.12.2002 г. Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная.
Печать трафаретная. Гарнитура Таймс. Тираж 250 экз. Уч.-изд. л. 1,15.

Усл. печ. л. 1,28. Заказ № 361. Изд. № 265

ГУ ВШЭ. 117312, Москва, ул. Вавилова, 7

Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Для заметок

Для заметок
