

И. М. Рисованный

ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема глобального финансово-экономического кризиса не сходит с повестки дня научной литературы и СМИ. И хотя за относительно короткий срок пик кризиса пройден и намечился процесс восстановления, интерес к данной проблематике не ослабевает [1–4]. Исследователей интересуют, прежде всего, причины и механизмы развития кризиса, пути выхода из него и последствия.

Нынешнему кризису дают разные определения в зависимости от того, какую причину (проблему) принимают за основную. По мнению Нобелевского лауреата по экономике П. Кругмана, современный кризис «напоминает все, что мы видели до этого, но на этот раз все сразу — взрыв пузыря недвижимости... волну “набегов” на банки... ловушку ликвидности в США... и, наконец, нарушение международных потоков капитала и волну валютных кризисов» [5, с. 258].

Мы акцентируем внимание на том обстоятельстве, что масштабный кризис поразил страны с инновационной экономикой, рост которой в значительной мере обеспечивается за счет производства, обработки и передачи принципиально новых знаний и технологических инноваций в различных отраслях, создания новых продуктов и рынков.

Факторы и механизмы развития кризиса

Развитие кризисных явлений в экономике чаще всего представляет собой многофакторный процесс.

Среди объективных факторов, способствовавших развитию современного кризиса, многие исследователи выделяют успехи глобальной рыночной экономики в последние два-три десятилетия: экономический рост и связанное с ним повышение благосостояния в развитых и в большинстве развивающихся стран, появление новых рынков и финансовых инструментов.

К субъективным факторам кризиса большинство авторов относят в первую очередь «ошибочную» денежно-кредитную политику в США (политика «дешевых денег»), нарушение традиционных правил (стандартов) кредитования и широкое использование инструментов, основанных на «секьюритизации» [6, с. 35, 41–50].

Рост экономики и благосостояния сам по себе служит источником новых инвестиций, а значит, растущей ликвидности (когда есть что и кому продавать и покупать). Причем, как отмечают некоторые эксперты, в преддверии нынешнего кризиса основ-

Иван Михайлович РИСОВАННЫЙ — канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории Экономического факультета СПбГУ. Окончил Экономический факультет ЛГУ (1970) и аспирантуру (1973). В 1974 г. защитил кандидатскую диссертацию. В 1980 г. стажировался в Университете Э. Лоранда (Будапешт); с 1977 г. преподает в СПбГУ. Сфера научных интересов — экономическая теория, трансформационные процессы в переходной экономике. Автор более 50 научных и учебно-методических публикаций, в том числе двух монографий.

© И. М. Рисованный, 2011

ным источником финансовых ресурсов стали наиболее успешные развивающиеся страны. Нефтедобывающие государства и страны Юго-Восточной Азии, обладая огромными стабилизационными фондами, инвестировали средства в высокотехнологичные проекты, реализуемые в развитых странах, или в новые «низкорисковые» сегменты западных финансовых рынков.

Американский экономист С. Вайн обращает внимание на роль бюджетного дефицита США в создании предпосылок кризиса. Превышение расходов над доходами обычно является одним из факторов роста цен и процентных ставок. Однако в США на протяжении 2000-х годов на фоне роста бюджетного дефицита и повышения процентных ставок по краткосрочным кредитам ставки по долгосрочным долгам Правительства оставались без изменений. Причина заключалась в деньгах азиатских центральных банков. Правительства стран, аккумулировавших огромные золотовалютные ресурсы и средства в государственных инвестфондах¹, охотно инвестировали значительные суммы в долгосрочные долги Правительства США (госдолг, циркулирующий в виде облигации Казначейства, к 2007 г. оценивался в 4,6 трлн долл.) и ипотечных компаний, спонсируемых Правительством США (ипотечные агентства «Freddie Mac» и «Fannie Mae», доля которых составляла 40% американского рынка ипотеки), и ставки по этим долгам не повышались [7, с. 136–138, 165]. Из-за повышенного спроса зарубежных инвесторов (среди которых и российские банки и компании) Правительству США не было нужды заимствовать у граждан своей страны, что обычно ведет к повышению процентных ставок. Таким образом, избыточная ликвидность формировалась за счет бюджетного дефицита, профинансированного извне под низкие процентные ставки, которые были результатом повышенного зарубежного спроса на ценные бумаги США. В результате деньги внутри страны становились дешевле, чем должны были быть в ситуации дефицита госбюджета. Такое положение устраивало всех, в том числе население США, которое охотно инвестировало в ценные бумаги или недвижимость.

Одновременно возросшая ликвидность на фоне оптимизма относительно экономического роста способствовала возникновению «мыльных пузырей» на отдельных рынках, прежде всего тех, которые являются наиболее опасными в силу существования механизма положительной «обратной связи»².

Финансовые рынки — один из креативных и рискованных секторов рыночной экономики. Их главными участниками являются посредники, осуществляющие куплю-продажу финансовых активов. Стремясь привлечь клиентов, они прибегают не только к конкуренции цен (процентных ставок), но также и к неценовой конкуренции посредством дифференциации (изменения сроков погашения, величины комиссионных платежей, объемов дополнительных услуг и т. д.), применения новых финансовых инструментов и рекламы своих продуктов.

¹По имеющимся оценкам, к 2007 г. золотовалютные резервы азиатских стран составили 3,3 трлн долл., а средства государственных инвестфондов стран Ближнего Востока — 2 трлн долл. [8].

²Термин «мыльный пузырь» (возник еще в начале XVII в.) означает повышение цены какого-либо актива, которое происходит в виде непрерывного процесса: первоначальное повышение цены порождает надежды на дальнейший ее рост и привлекает новых покупателей, заинтересованных не столько в способности активов приносить доход, сколько в том, чтобы выгодно их перепродать. Объектами спекуляций, ведущих к возникновению пузырей, являются в первую очередь ценные бумаги и недвижимость.

Недвижимость служит предметом залога: чем больше рост цен на нее, тем выше залоговая стоимость и тем больше кредиты, которые обеспечивают эту стоимость. В этом и заключается механизм обратной связи [9, с. 25, 27].

Приведем два примера финансовых инноваций, сыгравших важную роль в создании кризисной ситуации в США.

Первый относится к так называемым ценным бумагам с «аукционной ставкой», запущенным в оборот в 1984 г. американским банком «Lehman Brothers» (известным в том числе по причине банкротства в ходе нынешнего кризиса из-за отказа властей поддержать его). Идея заключалась в том, что клиенты кредитовали средства заемщику — эмитенту ценных бумаг на длительное время (вплоть до 30 лет), однако через определенные промежутки времени банк проводил аукцион, в ходе которого инвесторы подавали заявки на право замещения тех, кто хотел выйти из схемы. Аукцион определял и процентную ставку, которая сохранялась до проведения следующего аукциона.

Это была взаимовыгодная финансовая инновация: заемщик имел возможность получать средства на длительный срок и предлагать более низкие процентные ставки, чем по долгосрочным банковским кредитам, а кредиторы имели оперативный доступ к своим деньгам и получали более высокие процентные ставки, чем те, на которые они могли рассчитывать по банковским депозитам. За скобками оставалась проблема защиты от рисков. Когда приток новых инвесторов замедлился и аукционы стали отменяться один за другим, желающие получить свои деньги столкнулись с трудностями. Зарождалась паника сродни той, которая возникает в случае «набега» на банк. В 2008 г. схема, позволившая сформировать «параллельный» рынок банковского кредитования объемом около 400 млрд долл., разрушилась.

Вторым поучительным примером могут служить ценные бумаги, обеспеченные «пулом ипотек». В годы, когда цены на недвижимость росли, а процентные ставки удерживались ФРС на низком уровне, многим казались привлекательными вложения в покупку домов. Этому способствовали и новые правила кредитования. Новизна заключалась в так называемых «субстандартных» кредитах с использованием механизма «секьюритизации» (security — обеспечение).

Одной из разновидностей обеспеченных облигаций, получивших широкое распространение в США, стали специальные облигации CDO (Collateralized debt obligation). При структурировании CDO включались облигации, обеспеченные ипотечными кредитами разных категорий, различные рейтинговые облигации (и даже другие CDO). В результате путем сочетания слабо коррелирующихся активов получался диверсифицированный портфель кредитного риска, что снижало вероятность дефолта портфеля в целом.

Выпуск ценных бумаг, обеспеченных «пулом ипотек», стал основой для массового «субстандартного» кредитования (т. е. не отвечающего традиционным стандартам банковского кредита), он открывал доступ к кредитам миллионам людей, желающим иметь жилье (даже тем, кто заведомо не имел возможности вернуть долг). Покупателям жилья выдавались займы при небольшом или вообще нулевом первоначальном платеже, но с высокими месячными платежами. Так как первоначальная ставка процента была минимальной, то клиентов устраивала даже плата «с надбавкой».

Из закладных под жилье формировались крупные пулы, а доли платежей, полученных от заемщиков и оформленных в виде облигаций CDO, продавались крупным институциональным инвесторам (вроде пенсионных и паевых фондов), которые искали сферы вложений накоплений населения, а также спекулянтам.

Этот рынок и сыграл решающую роль в возникновении «пузыря» на рынке недвижимости, ставшим прологом глобального финансового кризиса. Коммерческие банки приходят к кризису, как правило, с огромным залоговым портфелем и требуют, причем все одновременно, реализации заложенной недвижимости. Ее стоимость падает, и бан-

ки не могут реализовать залоги по ценам, которые они предполагали в момент выдачи кредитов. В итоге ликвидность банковской системы резко снижается, и она перестает кредитовать; «кредитное сжатие» распространяется по всей глобальной финансовой системе.

В течение 2006–2008 гг. цены на недвижимость снижались (до 15–50% в год), кредиторы и инвесторы, вложившие средства в ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек, стали терять деньги. Предложение кредита уменьшалось, и доступ к нему становился более трудным и дорогостоящим, несмотря на то, что ФРС толкала ставки процента к снижению. Возникла «ловушка ликвидности», при которой регулятор утрачивает возможность влиять на ситуацию.

Многие аналитики и регулирующие органы полагали, что рынки производных финансовых инструментов (деривативов) являются в определенной мере саморегулирующимся инструментом, поскольку они покрывают почти все зоны риска и помогают его страховать. Другие, напротив, указывали на их опасность прежде всего из-за того, что они разрослись до огромных размеров (уже к 1996 г. размер рынка производных оценивался в 50 трлн долл.), оставаясь при этом непрозрачными, так что никто не может оценить их стоимость. На самом деле посредством механизма «секьюритизации» банки использовали производные финансовые инструменты, призванные страховать риски, для их маскировки они переуступали выданные кредиты инвесторам и переводили на них риски их невыплаты.

Свой «вклад» в кризис внесли и хеджевые фонды — инвестиционные институты, способные получать временный контроль над активами, намного превосходящими размер собственных. Модель таких фондов заключается в том, что они продают некоторые ценные бумаги без их наличия, т. е. обещают предоставить их инвестору по фиксированной цене на какую-то дату в будущем (занимают «короткую» позицию), а другие ценные бумаги покупают (занимают «длинную» позицию). Обычно фонды занимают «короткую» позицию по ликвидным и безопасным активам, т. е. тем, вероятность снижения стоимости которых весьма мала (к примеру, по государственным облигациям), и «длинную» позицию по неликвидным и рискованным активам (например, по ценным бумагам, обеспеченным пулом ипотек).

Дестабилизирующая роль хеджевых фондов проявилась тогда, когда они стали действовать вопреки своему предназначению (страхование богатства инвесторов на случай изменения цен), а именно использовать конъюнктурные колебания с целью получения прибыли, играя на «коротких» и «длинных» позициях. Обостряющаяся конкурентная борьба между ними вынуждала искать новые ходы для получения прибыли, усложнять позиции, что вело к повышению степени риска в их деятельности.

В конце концов игроки «заигрались», а регулирующие финансовые органы (ФРС США, рейтинговые агентства) вовремя не усмотрели за всеми аспектами рисков, которые несли в себе сложно структурированные инструменты, давали неверные оценки или запаздывали с принятием необходимых решений.

Трансмиссионный механизм современного кризиса можно представить в виде последовательной цепи событий: избыточная ликвидность, возникающая как результат предшествующего экономического роста, в поисках сохранения богатства устремилась за пределы реального сектора; это привело к удешевлению кредита, поддерживаемого финансовыми инновациями, и, как следствие, к возникновению «пузырей» на фондовом рынке и рынке недвижимости; последовавшее «кредитное сжатие» спровоцировало экономический спад, который в условиях глобализации распространился на всю мировую экономику. Одновременно обнаружилось, что многие государства (прежде всего

европейские) живут не по средствам: чрезмерные государственные расходы (на социальные программы, на содержание работников разбухшего госсектора) и связанные с этим бюджетные дефициты породили кризис государственных финансов. Этот участок нынешнего кризиса обещает быть наиболее труднопреодолимым.

На протяжении длительного времени в реальном секторе США не было крупных инновационных прорывов, способных породить волну технологических изменений и стимулировать спрос. Поэтому он стал поддерживаться в значительной мере в долг, чему способствовала и государственная монетарная политика.

Отмеченные сюжеты показывают, что инновации в области финансовых технологий позволяют их инициаторам обойти существующие ограничения и вторгаться в те сферы деятельности, в которые раньше допускались лишь регулируемые финансовые учреждения. Новые институты обладают повышенной степенью риска, однако власти либо не успевают их отследить и проконтролировать, либо игнорируют угрозы. Все это из разряда «фиаско» рынков и государства.

Как предотвратить повторение подобных ситуаций? Законодательство, которое регулирует деятельность финансовых посредников, группирует их по целям деятельности и функциям (коммерческие банки, сберегательные учреждения, кредитные союзы, страховые компании и т. д.). Один из вариантов решения проблемы заключается в том, что необходимо распространить регулирование, действующее в «обычном» банковском секторе, на те структуры, которые делают то же, что и банки. Другой вариант предполагает возврат к прежнему порядку, когда банки были функционально разделены (согласно известному закону Гласа — Стиголла).

Проблема финансовых инноваций чрезвычайно актуальна как для российского кредитно-банковского сектора, который в своем развитии также будет идти по пути расширения спектра финансовых технологий и инструментов, так и для регулятора, который обязан отслеживать этот процесс, в том числе с учетом чужого опыта. Этот вопрос важен и в более широком контексте «инновационной экономики» («инновационной модели» экономического роста), которая, как оказалось, несет в себе не меньше рисков, чем «обычная» рыночная экономика, и не отменяет цикличности ее динамики³.

Перманентных кризисов не бывает. Каждый кризис создает ситуацию перелома в экономической системе. За ней следуют оздоровление и оживление, которые опираются как на механизмы рыночного саморегулирования, так и на меры государственной политики. Это относится и к современному кризису: несмотря на все сложности, апокалиптические пророчества не оправдываются.

Реальная практика свидетельствует, что бизнес диверсифицирует и реструктурирует свою деятельность, обновляет технологии, осваивает новые продукты, осуществляет слияния и поглощения и т. д. То же относится и к кредитно-банковскому сектору.

В свою очередь, государства, действуя в целом в духе «неокейнсианской» доктрины, оказывают поддержку населению и бизнесу: временно замещают уход частных инвестиций, предпринимают меры по стимулированию спроса, накладывают новые ограничения на финансовую деятельность, ужесточают требования к величине банковского капитала, к расходованию государственных средств и т. п.

При этом надо понимать, что в странах с рыночной экономикой возможности государственного вмешательства не безграничны и находятся под общественным контролем: всякие госрасходы так или иначе связаны с налогами и сборами, а чрезмерное регули-

³По оценке экспертов, вероятность воплощения оригинальных идей в новой продукции составляет не многим более 8%; коммерческий успех достигается примерно в одном из 10 инновационных проектов [10, с. 95].

рование ослабляет деловую активность, вытесняет частные инвестиции, провоцирует уход бизнеса с рынков и т. д.

Поскольку кризис принял глобальный характер, то для выхода из него предпринимаются попытки скоординировать усилия многих государств. Этого достичь не просто, поскольку здесь требуется компромисс «национальных интересов».

Кризис и перспективы модернизации российской экономики

В России кризис был осмыслен с некоторым опозданием. Еще в начале 2008 г. считалось, что «наша неразвитость» (в частности, малый ипотечный рынок) — «наша заплата», и Россия остается «тихой гаванью» в глобальной финансово-экономической системе. Однако очень скоро оказалось, что это не так.

Прежде всего, в затруднительное положение попали российские банки и компании (в том числе контролируемые государством), широко использовавшие кредитные сделки по схеме carry trade. (В основе таких транзакций лежит заимствование средств на рынках с низкими процентными ставками и инвестирование в странах с высокими ставками.) «Кредитное сжатие» резко снизило ликвидность российской банковской системы, а рублевая стоимость долгов банков и корпораций (по некоторым оценкам, она составила 460 млрд долл., т. е. немногим меньше суммы валютных резервов, накопленных ЦБ) в результате обесценения отечественной валюты существенно возросла.

Сокращение мирового спроса на энергоносители вызвало падение цен и, соответственно, уменьшение объема валютной выручки российских экспортеров и доходов госбюджета. В результате в экономике наступил спад, возросла безработица, а многолетний профицитный госбюджет стал дефицитным. Наметилась тенденция к утечке капитала (за 10 месяцев 2010 г. в объеме 21 млрд долл.).

Для выхода из кризиса Правительство РФ и Центробанк предприняли меры, в целом сходные с позицией других государств (за некоторым исключением, например, относительно ставки рефинансирования). Ситуация облегчалась благодаря наличию Резервного фонда, накопленного государством за предыдущие годы за счет доходов «сырьевой экономики».

Нынешний кризис придал новый импульс для актуализации проблемы модернизации российской экономики. Еще в разгар кризиса Президент РФ объявил, что модернизация призвана избавить страну от унижительной сырьевой зависимости, сделать отечественную экономику «умной», создающей уникальные знания, экспортирующей не только природные ресурсы, но и новейшие технологии и продукты инновационной деятельности [11]⁴.

На самом высоком политическом уровне намечены амбициозные направления модернизации, охватывающие приоритетные секторы высоких технологий (в том числе разработку новых видов топлива и информационных технологий), а в качестве первого шага объявлено о проекте «Сколково» (российский аналог калифорнийской «Силиконовой долины»).

Несмотря на то, что понятия «модернизация», «инновации», «инновационная экономика» заполнили многочисленные публикации и стали обязательными на разного рода форумах, нет ощущения (даже в научном сообществе), что данная проблема глу-

⁴В последние годы Правительством были приняты стратегические концепции развития с ориентацией на инновационные факторы: в 2000 г. «Основные направления социально-экономического развития РФ на период до 2010 года», в 2008 г. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года».

боко понята в концептуальном плане и детально проработана для практической реализации. Некоторые исследователи подчеркивают, что неправомерно отождествлять эти понятия: если модернизация — это процесс становления зрелого индустриального общества, то инновационная экономика — феномен постиндустриального общества, это экономика, создающая новые, не имеющие аналогов технологии; невозможно войти в постиндустриальную стадию, минуя индустриальную.

В самом общем смысле этот тезис верен, если только не упускать из виду, что такое разделение весьма условно. Модернизация, понимаемая как обновление технико-технологической базы промышленности посредством использования доступных современных технологий, может усиливать восприимчивость к отечественным нововведениям (в зависимости от эластичности спроса на инновации по доходу) и, следовательно, готовить почву для входа в инновационную стадию развития. Принципиально важно, что для того чтобы стать фактором экономического роста, инновации должны быть продаваемым рыночным товаром, приносящим доход: прямо (в виде технологий) или косвенно (в виде готовой наукоемкой продукции и услуг).

Что мы имеем на старте перехода к «умной» экономике? Один из ответов на этот вопрос очевиден: по некоторым направлениям отечественная наука сохраняет приоритетные позиции, обладает новейшими достижениями в ряде областей фундаментального научного знания. В стране существует и инновационная инфраструктура в виде «академгородков», «технопарков» и т. п., к которым теперь добавится «инноград» «Сколково»⁵. В 2007 г. создан Фонд финансирования венчурных ИТ-проектов, в который государство вложило 1,5 млрд рублей и который предполагает соучастие частных инвесторов.

Если иметь в виду финансовый аспект проблемы, то следует отметить, что, хотя мы уступаем развитым странам по совокупным расходам на научные исследования и разработки, государственное финансирование НИОКР находится на сопоставимом уровне⁶.

Хуже обстоит дело с трансляцией новых знаний в практику, что, на наш взгляд, связано в том числе с сокращением числа отраслевых научных центров (отраслевых НИИ), и совсем на неудовлетворительном уровне находится инновационная активность потребителей наукоемкой продукции (услуг, работ). По имеющимся оценкам, удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, в течение многих лет не достигает 10% (в развитых странах таких более половины), инновационной продукции в общем объеме промышленного производства также не превышает 10%, а в экспорте — 8%. В мировом экспорте наукоемкой продукции гражданского назначения доля России составляет всего 0,5%, тогда как США — 36, Японии — 30, Германии — 16% [12, с. 43; 15, с. 16].

Это свидетельствует о слабом интересе российского бизнеса к нововведениям, о низком спросе на инновации. Чем объяснить такое положение?

Инновационная активность обычно стимулируется из двух источников — рынка и государства. Согласно известной теории, существуют две модели, одна из которых ука-

⁵К 2009 г. в стране насчитывалось около 80 технопарков, действовало более 100 центров трансферта технологий и примерно 86 центров научно-технической информации, 62 бизнес-инкубатора, 15 центров инновационного консалтинга и т. д. [12, с. 42].

⁶По расчетам чл.-корр. РАН Д. Сорокина, затраты на НИОКР (в процентном отношении к ВВП) составляют в России 1,3%, в том числе из государственных источников 0,6% (для сравнения: в США и Германии — соответственно 2,7 и 2,5 и 0,7%, в Японии — 3,4 и 0,5%, в Китае — 1,5 и 0,4%) [13, с. 32].

В 2008 г. в США доля бюджетных расходов в НИОКР составила 21,5% ВВП, а предпринимательского сектора — 78,5 % [14].

зывает на положительную корреляцию инновационной активности с уровнем рыночной концентрации (крупные фирмы, монополии), другая — на ее зависимость от степени рыночной конкуренции.

Потенциальные преимущества, которыми обладают крупные предприятия, сводятся к их способности к «созидательному накоплению» знаний и навыков в определенных технологических областях, компетенций в НИОКР, возможностям мобилизовать ресурсы, необходимые для их финансирования, достигать экономии от масштаба затрат на инновации и управление и распределять риски [16, с. 145–146]. Эти преимущества проявляются, прежде всего, в капиталоемких производствах (аэрокосмическое и транспортное машиностроение, фармацевтика и т. п.); обратной стороной таких структур является возможность создавать барьеры для доступа на рынок новых участников, что вызывает консервацию технологического уровня производства.

На конкурентных рынках, где по причине отсутствия барьеров на вход возникают условия для деятельности многих участников, имеющих инновационный продукт, последний зачастую является главным инструментом конкурентной борьбы. Соответственно, конкуренция повышает стимулы менеджеров, управляющих такими фирмами.

Современная рыночная экономика в России представляет собой преимущественно моно- и олигополистическую систему. Согласно оценке Всемирного банка уровня концентрации российской промышленности (2003 г.), на долю 22 крупнейших владельцев приходилось 42% рабочей силы и около 40% годового объема продаж; всего 10 ФПГ владели более 60% российского фондового рынка [17, с. 16]⁷. Примечательно, что среди отмеченных выше российских предприятий-новаторов большинство составляют крупные, но не самые доходные. К примеру, в прибыльных отраслях ТЭК таких всего 5–7%, тогда как в менее рентабельном машиностроительном производстве — от 15 до 25% [17, с. 33]. Такая ситуация подтверждает, что, с одной стороны, в российской экономике слабо просматривается зависимость инновационной активности от обоих факторов упомянутой модели, а с другой стороны, что в сырьевых компаниях сохраняется низкая эластичность спроса на инновации по доходу (своего рода «инновационный акселератор»).

Если крупные предприятия в целом не предъявляют спрос на инновации, то что можно ждать от малого предпринимательства, которое находится реально в более сложных условиях. Все это свидетельствует как о низкой эффективности существующей инновационной инфраструктуры, так и о слабом интересе к инновационной деятельности со стороны промышленности.

Сегодня обсуждение модернизации российской экономики нередко ведется в координатах «история и современность». Такая постановка вопроса имеет несколько смыслов, например, она может призывать извлекать «уроки истории», т. е. искать в прошлом образцы стратегий, использование которых в современных условиях позволило бы повторить достигнутые результаты или указывать на то, что современный ход вещей зависит от траектории предшествующего развития.

В истории России (СССР) имеется опыт технологического обновления всей экономики или отдельных ее отраслей, предпринимавшихся в индустриальную эпоху в рамках «догоняющей модернизации». Наиболее впечатляющими примерами могут служить индустриализация, начатая в 30-е годы XX в., «атомный проект», реализованный в послевоенные годы, или создание отечественного автопрома. Общим для от-

⁷По оценке председателя Объединения предпринимателей «Деловая Россия» Б. Титова, экономический рост в 2000-е годы обеспечивали в основном крупные государственные и частные корпорации, у которых нет конкурентов: в 2000 г. 80% ВВП производили 1200 компаний, а в 2007 — всего 500 [18].

меченных случаев является то, что модернизация осуществлялась преимущественно административными методами, направленными на мобилизацию всех имеющихся ресурсов и распределение их по приоритетным отраслям экономики. Государство обеспечивало финансирование огромных инвестиций, основой которого служило перераспределение национального дохода, включая принудительное накопление, оно же определяло спрос на промышленную продукцию. Немаловажным фактором являлись заимствования (в разных формах) техники и технологических нововведений из заграницы.

Что касается институциональных преобразований, то они — за некоторыми изменениями, относящимися к поиску более эффективных форм и способов распределения ресурсов в рамках господствующей политико-экономической доктрины, — оставались вне пределов модернизации.

В конечном счете потенциал советской модернизации оказался ограниченным: с ее помощью удавалось решать некоторые задачи промышленного развития по образцу и подобию развитых стран, однако со временем отдача от проектов убывала, и страна не могла совладать с новыми «вызовами», появляющимися как раз «на заре» инновационной эпохи. Так случилось с реформой второй половины 80-х годов прошлого века («перестройка»), предусматривающей «ускорение НТП». Еще раньше, в 1970-е годы, советское руководство «проморгало» начинающуюся революцию в информационных технологиях, позволивших создать Интернет (несмотря на инициативы разработчиков государственной системы автоматизированного управления — ОГАС).

За последнюю четверть века экономика и государственное устройство в России конечно изменились. Однако эти изменения испытывают давление со стороны так называемой «зависимости от траектории предшествующего развития» (ЗТПР).

В технологическом плане ЗТПР означает ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливается влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закрепляется вследствие эффекта возрастающей отдачи. Этот эффект является следствием взаимосвязности технологии и «технологически специфического» человеческого капитала, возникающей в результате обучения и приобретения навыков работы в процессе применения технологии. Одновременно этот эффект порождает феномен «блокировки» альтернативных путей технологического развития. Технологические инновации в данной постановке представляют собой рекомбинацию существующих знаний в новых формах в рамках определенных «кластеров», ограничивающих круг вариантов технологий⁸. Эволюционная последовательность обновляющихся технологий, не выходящих за пределы общего кластера, задает определенную технологическую траекторию, смена которой возможна лишь под воздействием появления нового «ядра» кластера, т. е. принципиально новых изобретений или открытий.

Идея ЗТПР может служить обоснованием сохранения или смены технологической траектории. Практически это предполагает, например, сравнительный анализ отдачи от инвестиций во взаимосвязанные кластеры топливно-энергетического и металлургического комплексов России, имеющих даже сегодня сравнительные преимущества, с целью дальнейшего повышения их конкурентоспособности, или же расходов на создание новых видов топлива.

⁸М. Портер и К. Кетелс определяют кластеры как «естественное проявление роли концентрации специализированных знаний, навыков, инфраструктуры и поддерживающих отраслей в конкретном месте в увеличении производительности, усилении инноваций и формировании новых бизнесов» [19, с. 13].

В институциональном аспекте ЗТПР трактуется так, что институциональные преобразования могут возникать как рекомбинация традиционных правил, ограниченных рамками существующей среды. Соответственно, «эффект блокировки» означает ситуации, в которых институциональные изменения, способные улучшить условия для производства стоимости, тем не менее не реализуются на практике. Согласно Д. Норт, эффект блокировки потенциально эффективных институциональных изменений порождает государство, устанавливающее соответствующие правила (законы), использующее идеологические обоснования недопустимости изменений со ссылками на традиции, национальный менталитет и т. п. [20, с. 74].

Президент РФ Д. А. Медведев признал, что «умной» экономике необходима и «умная» государственная политика. В 2000-е годы в РФ произошли примечательные институциональные новации, которые позволяют говорить о тенденции к огосударствлению присвоения, причем в оригинальной «персонифицированной» форме. Речь, в частности, идет о создании крупных отраслевых холдингов и государственных корпораций, оформленных как «некоммерческие организации» (Росатом, Ростехнологии, Роснано, Фонд содействия реформированию ЖКХ и др.). Этим НКО переданы в распоряжение огромные активы (на сумму около 80 млрд долл.) и бюджетные средства (более 35 млрд долл.), и при этом они выведены из-под юрисдикции Правительства и контролирующих органов и не регулируются Бюджетным кодексом РФ. Единственным контролером выступает Президент РФ, которому непосредственно подчиняются назначенные им руководители госкорпораций. Получается, что эти структуры не являются ни частными, ни государственными: с одной стороны, они действуют вне рамок конкурентного рынка (их деятельность как НКО не оценивается рыночными критериями), с другой — переданные им активы и финансовые средства выведены из состава государственной собственности. Другими словами, права собственности остаются «размытыми».

Какие же стимулы намерены использовать госкорпорации для активизации спроса на инновационную продукцию? Ответом на этот вопрос может служить позиция руководства Роснано: нанопродукция должна реализовываться в приоритетном порядке по линии государственных нужд (причем по более высоким ценам, чем это предусмотрено существующим законом о госзакупках) и на нее должны быть направлены инновационные бюджеты других госкорпораций. То есть речь идет о своеобразном «административном маркетинге», который, как известно, открывает широкие возможности для поиска ренты, в том числе и в форме коррупции. (По признанию самого Президента РФ, только по линии госзакупок в карманах коррумпированных госчиновников ежегодно оседает один трлн рублей.)

Создание госкорпораций может служить подтверждением недоверия государственной власти как к частному бизнесу, так и к самому государственному устройству. И в этом есть свой резон. Отсутствие спроса на инновации может означать, что при существующей структуре издержек и выгод собственники активов предпочитают инвестировать в альтернативные способы извлечения прибыли. Одним из таких способов является извлечение «политической ренты» — дохода, полученного не в конкурентной борьбе, а при поддержке властей разного уровня. Опасения такого рода возникают и в отношении проекта «Сколково», который может превратиться в своеобразный внутренний оффшор, места в котором займут приближенные к власти бизнесмены (отбор участников возлагается на комиссию по модернизации под руководством Президента страны). Впрочем, окончательное «тестирование» этого проекта дадут зарубежные участники в лице авторитетных инновационных компаний и институтов.

Что касается нынешней системы государственной власти, то она устроена так, что в ней господствует мотив извлечения экономической ренты, т. е. обогащения узкого круга политической и экономической «элиты» и обслуживающего ее растущего круга бюрократии, далекой от модернизаторской ментальности (по оценке В. Плигина, на 74 млн человек активного населения в России приходится 9,5 млн человек, занятых в системе контроля и безопасности) [21]⁹. Такая парадигма мотивирована не на присвоение посредством производства (ради прибыли), а на поиск экономической ренты через контроль над ресурсами и, соответственно, ориентирована на максимизацию власти. Это достигается различными способами, связанными с перераспределением подконтрольных ресурсов через госбюджет, и мерами государственного регулирования экономики и всей общественной жизни. Получатели ренты более всего заинтересованы в краткосрочных проектах, обеспечивающих быстрое обогащение. По этой же причине им выгодно часто менять «правила игры». Власть создает удобные для себя правила, которые слабо стимулируют развитие бизнеса (особенно малого и среднего), реализацию творческих инициатив, конкуренцию. Для нее более важной является «социальная стабильность», обеспечиваемая минимальным набором социальных гарантий. В «сухом остатке» остаются «ригидность» власти, бизнеса и общества в целом относительно всякого рода новаторства, слабая реакция на новые вызовы.

Заявление Президента РФ о том, что «умной» экономике необходима и «умная» государственная политика, равносильно признанию, что такая экономика не может стимулироваться институтами, которые давно морально устарели.

Несмотря на то, что декларации о модернизации вызывают в обществе такое же настороженно-недоверчивое отношение, что и проводимые реформы, сохраняется надежда, что нынешний кризис предоставляет шанс для институциональных изменений, способных повысить модернизационно-инновационную активность российской экономики. (Причем речь идет, скорее, об инновационных прорывах на отдельных направлениях, нежели о модернизации всей промышленности.)

Этот шанс может быть реализован при наличии новых подходов со стороны государства — главного «поставщика» институтов.

Во-первых, важно понимать, что экономика — это сложная саморегулирующаяся система, обладающая относительной автономией, ее законы более или менее одинаково действуют в разных странах. К высоким стандартам производительности, инновационной активности и жизненного уровня развитые страны пришли, прежде всего, потому, что у них сложились «усиленное собственностью» производство и «усиленная контрактным правом» торговля. Поэтому пора отбросить миф об «особом пути» России и учиться осмысленно и продуктивно использовать мировой опыт.

Во-вторых, всякого рода государственное предпринимательство (инвестиции) — это не то, что частное; как правило, оно защищено от конкуренции, от него исходят искаженные ценовые сигналы, дезориентирующие рынок, и т. п. Государство в принципе не в состоянии определить приоритеты реструктуризации экономики.

В-третьих, если отбор институтов будет проходить через «сито» эффективности, то можно ожидать, что само по себе уменьшение доходов государства и бизнеса в резуль-

⁹Термин «элита» (от фр. elite — лучшее, отборное) в данном случае не совсем адекватный, скорее речь должна идти о «номенклатуре» (лат. nomenclature — роспись имен).

Согласно исследованиям Института социологии РАН, в период 1990–2000 гг. состав российской «элиты» изменился. В частности, возросло число военных и лиц с военным образованием (соответственно с 11 до 25% и с 6,7 до 26,7%), выходцев из сельской местности (с 23 до 31%), земляков главы государства (с 13 до 21%), а также ставленников бизнеса (с 1,6 до 11,3%) [22, с. 161].

тате нынешнего кризиса, истощение средств Резервного фонда будут способствовать усилению спроса на новые институты. В частности, сокращение «коррупционного бюджета» сократит и «коррупционный налог», увеличивающий издержки как для бизнеса, так и для всех налогоплательщиков.

Без институциональных преобразований (реформ), направленных на обеспечение гарантий для инвесторов, без надежной защиты прав собственности и, соответственно, поддержания атмосферы доверия между участниками мы обречены двигаться по традиционной «колее» запаздывающей модернизации, когда все новое, что появляется в США, а затем и в Европе, со временем доходит и до нас. Это, конечно, не исключает, что временами нам удастся «взбадриваться» инновационными прорывами в отдельных областях, например в социальной инфраструктуре, иницируемые обязательствами перед МОК или ФИФА.

При этом надо отдавать себе отчет в том, что страны, обладающие огромными запасами природных ресурсов, объективно ориентированы на специфическую модель экономического роста. В России традиционно доминируют экспортные кластеры, представленные нефтегазовым комплексом, металлургией и металлообработкой, производством электроэнергии и энергетического оборудования, лесным хозяйством. Они обеспечивают (и в обозримом будущем будут обеспечивать) львиную долю всей валютной выручки, так необходимой государству и бизнесу для технологического обновления остальной экономики. Эти отрасли поддерживают развитие сопутствующих отраслей (химической промышленности, производства стройматериалов и т. д.), имеют наукоемкие производства (например, металлургия напрямую связана с производством двигателей для космических аппаратов, автомобилей, промышленного оборудования) и нуждаются в инновациях¹⁰.

Поэтому первоочередные усилия должны быть направлены на технологическое обновление и углубление продуктовой диверсификации экспорта отмеченных кластеров. С известной долей уверенности можно утверждать, что такая политика будет поддержана и глубоко укоренившейся в них политической и экономической элитой. Всё и сразу модернизировать и перевести на рельсы инновационной экономики не получится.

Литература

1. Иванов В. В. Российские особенности мирового финансового кризиса // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 2. С. 3–11.
2. Ключников И. К., Ключников О. И. Кредитный кризис: опыт системного анализа // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 3. С. 21–31.
3. Лукашевич В. В., Сутырин С. Ф. Современный кризис: новые измерения и вызовы // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 3. С. 3–11.
4. Рязанов В. Т. Глобальный финансово-экономический кризис и экономика России: точка разворота? // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2009. Вып. 1. С. 3–21.
5. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? / пер. с англ. М.: Эксмо, 2009.
6. Нижнегородцев Р. М., Стрелецкий А. С. Мировой финансовый кризис: причины, механизмы, последствия. М., 2008.
7. Вайн С. Глобальный финансовый кризис: механизмы развития и стратегия выживания. М., 2009.

¹⁰К примеру, если в 1980-е годы показатели эффективности извлечения нефти и объема сжигаемого в факелах газа (в процентах от добычи) в СССР и США были практически на одном уровне, то к настоящему времени первый показатель у нас снизился почти на 20% (в США на столько же вырос), а второй увеличился в 2–2,5 раза (в США сократился на 1/3) [23].

8. Ведомости. 13.06.2007.
9. *Кайндлбергер Ч.* «Мыльные пузыри» // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла и др.; пер. с англ. М., 2004.
10. *Тейсс Б.* Управление научно-техническими нововведениями. М., 1989.
11. Россия, вперед! // *Gazeta. Ru.* 10.09.2009.
12. *Голиченко О.* Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. 2010. № 8.
13. *Сорокин Д.* О стратегии развития России // Вопросы экономики. 2010. № 8.
14. Ведомости. 13.09.2010.
15. *Шкартан О. И.* Становление постсоветского неозакратизма // Общественные науки и современность. 2009. № 1.
16. *Шумпетер Й.* Капитализм, Социализм и Демократия. М., 1995.
17. *Волков В.* Проблема надежных гарантий прав собственности и российский вариант вертикальной политической интеграции // Вопросы экономики. 2010. № 8.
18. Новая газета. 9–11.07.2008.
19. *Портер М., Кетелс К.* Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007.
20. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
21. Ведомости. 16.05.2007.
22. *Крыштановская О.* Режим Путина: либеральная мелитократия? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 4.
23. *Цирель С. В.* К вопросу о ресурсном проклятье // Новая газета. 28.09.2009.

Статья поступила в редакцию 20 января 2011 г.