

© 2009 г.

Лев Черной

кандидат экономических наук

директор Института перспективных научных исследований

АГЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ КОРПОРАТИВНОГО БАЗИСА

Кризис, ярко выявивший стратегическую опасность для России «сырьевого перекоса» в экономике и конкурентную слабость подавляющего большинства ее отраслей, с особой остротой поставил перед нашей страной проблему экономической модернизации. Эта проблема оказывается в центре внимания многих обсуждений как на уровне власти и в бизнес-сообществе, так и в научной среде. Однако в рамках этих обсуждений, как представляется, уделяется недостаточное внимание вопросу об агентах модернизации и условиях, при которых они играют соответствующую роль в модернизационном процессе.

Основные агенты модернизации. Агент модернизации в экономическом смысле слова – это институциональный инвестор, способный при данных конкретных условиях инициировать процессы экономической модернизации прочих экономических структур и институтов и экономики в целом. Функции агента экономической модернизации могут выполнять государство (государственный капитал), местный частный капитал, иностранный капитал. Иностранное государство может выступать в качестве агента экономической модернизации в том случае, если оно непосредственно или через посредничество местного агента модернизации инвестирует средства и экспортирует технологии в данную экономику.

В «старых» развитых странах (Голландия, Англия, Германия, США, Франция, малые развитые страны Европы, с оговорками – Япония) на этапе их экономической модернизации основным агентом модернизации являлся местный частный капитал. При этом экономическое поведение частного капитала, выступающего в качестве агента модернизации, могло практически не регулироваться, а могло и активно регулироваться.

Характерной особенностью британской модели экономической модернизации (в том виде, какой она имела вплоть до начала Первой мировой войны) является функционирование частного капитала, выступающего в качестве агента модернизации, в нерегулируемом режиме.

Характерной особенностью японской модели экономической модернизации (другая крайность) является функционирование местного част-

ного капитала, выступающего в качестве основного агента экономической модернизации, в регулируемом режиме. Так было и в эпоху «модернизации Мэйдзи» в конце XIX – начале XX века¹, и в период после Второй мировой войны. Причем иностранному капиталу и в рамках японской модели послевоенной экономической модернизации (несмотря на принятый США «план Макартура», призванный стать для Японии аналогом «плана Маршалла» для Западной Европы) серьезного места не нашлось².

В России до 1917 г. агентами модернизации были «на паях» государственный капитал, иностранный капитал и местный капитал. Различные этапы экономической истории России характеризуются существенными изменениями во вкладе перечисленных агентов в модернизационный процесс. В эпоху Петра I (когда, собственно, и начался процесс модернизации экономики России) ведущим агентом модернизации было государство, вспомогательным – работающий в регулируемом режиме местный частный капитал. Начиная с эпохи реформ, проведенных в царствование Александра II (отмена крепостного права, судебная реформа и др.), в качестве основных агентов экономической модернизации России выступали работавшие в дерегулированном режиме иностранный и местный капитал, причем вклад последнего в процесс экономической модернизации с течением времени постепенно увеличивался³.

После 1861 г. и по 1914 г. вклад российского государства в процесс модернизации состоял в основном в управлении системой рамочных факторов развития экономики (таможенные пошлины, валютная и финансовая политика) с целью создания условий, благоприятствующих привлечению иностранного капитала (что ярко проявилось в реформах, проведенных Витте) и увеличению склонности отечественного капитала к производственным инвестициям. Непосредственно в качестве агента модернизации государство в России выступало в основном в сфере железнодорожного строительства и военной промышленности⁴.

¹ Кузнецов Ю.Д., Навлицкая Г.Б., Сырицин И.М. История Японии. – М., 1988.

² Основными элементами «плана Макартура» были демилитаризация Японии и перестройка ее политической и экономической системы с целью снижения совокупной субъектности, а механизмами его реализации – меры оккупационной военно-административной политики. Экономическая помощь Японии в рамках «плана Макартура» оказывалась в основном в форме предоставления жизненно необходимых товаров. За первые шесть лет, с сентября 1945 г. по 1951 г., в Японию поступили товары на сумму 1,8 млрд долл. (там же).

³ Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. СПб, изд. Министерства торговли и промышленности, 1914.

⁴ Черной Л.С. Социальные факторы и риски экономического развития России. – М. Академкнига, 2004; Цыперович Г.В. Синдикаты и тресты в дореволюционной России. – Л, 1927.

Отметим, что при более или менее высоком темпе модернизации экономики процессы модернизации (именно в силу этих высоких темпов) протекают в различных территориальных, функциональных и институциональных подразделениях экономики неравномерно. Так, для начального этапа развития модернизационного процесса практически всегда характерно неравномерное протекание модернизации по территориальной горизонтали. Соответственно, модернизационный процесс на определенном этапе его развития обычно сопровождается не снижением, а нарастанием различий в уровнях развитости экономики в различных регионах; в таких случаях модернизация зачастую приобретает «очаговый» характер¹.

Аналогично, на начальном этапе модернизации проявляется тенденция роста разрывов в степени модернизированности отраслей экономики. К категории отстающих с точки зрения темпов модернизации обычно относится большая часть отраслевых подразделений сферы услуг, сельское хозяйство и мелкотоварный сектор в целом, а при пассивности государства в качестве агента модернизации – зачастую и все капиталоемкие отрасли экономики.

Общим итогом перечисленных процессов является разделение экономики на относительно более модернизированный и относительно менее модернизированный сектора. Чем ниже базисный («стартовый») уровень развития экономики, тем более выражена эта тенденция. Именно в силу её наличия для большинства развивающихся экономик с низким стартовым уровнем экономического развития характерно расщепление на модернизированный (организованный) и традиционный (неорганизованный) сектора экономики².

В тех случаях, когда основным агентом модернизации является иностранный капитал при относительно незначительной роли государствен-

¹ Это было характерно как для первичной модернизации большинства нынешних развитых стран (яркие примеры – «очаговая» модернизация экономик Великобритании или США – Бор М.З. История мировой экономики. – М.: «Дело и сервис», 2000), так и для догоняющей модернизации таких стран, как Южная Корея, Тайвань, ныне КНР (где «очагами» форсированной модернизации являлись специально создаваемые «зоны экспортной переработки» и свободные экономические зоны – см., например, Тригубенко М.Е. и др. Тайвань: справочник. – М.: «Наука», 1993). Это обстоятельство, создающее риски создания глубоких экономических (а далее, не исключено, и социально-политических) «разрывов» между различными территориями, требует особого внимания при модернизации экономики России.

² Наиболее отчетливо это явление сейчас, видимо, выражено в Индии, где с крупными высокотехнологичными производственными комплексами соседствуют мелкие и мельчайшие сельскохозяйственные и ремесленные предприятия с технологией и организацией производства, не менявшимися несколько веков (см.: Индия: страна и её регионы. – М.: Эдиториал УРСС, 2004).

ного капитала, перечисленные выше тенденции, как правило, носят ярко выраженный характер. Иностранный капитал обычно локализуется в относительно небольшом числе отраслей экономики (прежде всего, в отраслях, характеризующихся повышенным экспортным потенциалом). Соответственно, по крайней мере на начальном этапе, экономическая модернизация затрагивает различные отрасли хозяйства очень неравномерно. Экономика приобретает своего рода «слоистый» характер, при котором высокомодернизированные корпорации экспортных отраслей непосредственно соседствуют с архаическим производством в «неорганизованном» секторе хозяйства.

Видимо, не известно ни одного случая, когда бы модернизация экономики с начала и до конца была осуществлена иностранным капиталом. Основная причина этого в том, что иностранный капитал приходит в экономику слаборазвитой страны не с целью содействия её модернизации, а с целью получения максимальной прибыли либо за счет операций на данном рынке, либо за счет производства продукции на экспорт. Модернизация сегментов экономики, обслуживаемых иностранным капиталом, практически всегда является «побочным продуктом» его деятельности.

На практике инвестиционное поведение иностранного капитала, как правило, характеризуется высокой избирательностью инвестиций. Чем ниже степень модернизированности экономики, тем, при прочих равных условиях, ниже склонность иностранного капитала к инвестированию в эту экономику, тем выше степень избирательности его инвестиционного поведения и больше его спрос на льготы, связанные с повышенными инвестиционными рисками (и тем, в конечном счете, дороже обходятся экономике услуги иностранного институционального инвестора).

Если экономика находится на этапе первичной модернизации, то иностранный капитал обычно проявляет склонность к инвестированию почти исключительно (здесь и ниже речь идет только о прямых инвестициях) в сырьевые отрасли, и то лишь в том случае, если (1) на соответствующие виды сырья предъявляет высокий спрос мировой рынок, (2) издержки, связанные с добычей и транспортировкой сырья, относительно невелики и (3) инвестиционные риски также относительно невелики.

На промежуточном этапе экономической модернизации инвестиционное поведение иностранного капитала характеризуется уже относительно большей склонностью к инвестициям и относительно меньшей её избирательностью. Но и то не во всех случаях, а лишь при наличии определенных условий. А именно: (а) при приемлемом уровне инвестиционных рисков, (б) при инвестировании в отрасли экономики, работающие преимущественно на внутренний рынок, – возможности вывоза прибыли с исключением значительных потерь, связанных с заниженным курсом

национальной валюты, (в) при инвестировании в отрасли экономики, работающие на мировой рынок, наоборот, – при наличии скрытого субсидирования экспорта за счет заниженного курса национальной валюты¹.

Государство как агент модернизации. На экономической сцене большинства нынешних развитых стран в Новое время государство как агент модернизации отсутствовало. Первичная модернизация в этих странах (за рядом исключений, связанных с модернизацией военной промышленности) происходила почти полностью на основе модернизационной активности местного частного капитала.

Появление в этих странах в Новейшее время государственных предприятий и компаний, контролируемых государственным капиталом, было подготовлено длительной эволюцией негосударственного сектора экономики и было связано, как правило, с возникновением в экономике глубоких кризисов военного и конъюнктурного происхождения, в условиях которых частный капитал оказывался неспособен обеспечить «модернизационный рывок» необходимых масштабов и темпов².

В то же время для «догоняющей» модернизации развивающихся стран типична ситуация, при которой местный капитал в силу неразвитости экономики вообще не может выполнять функции агента экономической модернизации, а иностранный капитал – не склонен выполнять эти функции за пределами небольшой части принимающей экономики, и зачастую принципиально не располагает необходимыми для форсированной экономической модернизации финансовыми возможностями.

Это именно то положение, в котором находилось большинство формально независимых развивающихся стран еще до Второй мировой войны. Однако тогда существовало своего рода «табу» на активное участие

¹ При иностранных инвестициях в страну с заниженным курсом национальной валюты с целью создания производств, ориентированных на экспорт, инвестор получает своего рода «курсовую премию», связанную с заниженной ценой активов и себестоимостью продукции в стране инвестирования в сравнении с нормой мирового рынка; однако эта «премия» фактически обнуляется, если он репатрирует прибыль в свою страну по официальному курсу.

² Отрасли экономики, характеризующиеся повышенной капиталоемкостью и высоким уровнем инвестиционных рисков, в ныне развитых странах стали продуктом эволюции негосударственного сектора корпоративной системы под воздействием внутрисистемных факторов («экономической необходимости»). Поскольку такие отрасли возникали, то тем самым автоматически возникали предпосылки для замещения при определенных обстоятельствах (высокий уровень конъюнктурных и инвестиционных рисков) негосударственных инвесторов государственными и негосударственными собственниками государством как стратегическим собственником. При этом, как правило, государство брало на себя функции инвестора и агента модернизации прежде всего в наиболее капиталоемких секторах экономики, характеризующихся высокими инвестиционными рисками.

государства в экономической жизни развивающихся стран. Попытки отмены этого «табу», правда, предпринимались уже тогда, но за пределами СССР они носили изолированный характер.

После Второй мировой войны «табу» на участие государства в экономической жизни в роли агента экономической модернизации оказалось снято¹. В ситуации неэффективности местного частного сектора в качестве агента экономической модернизации и невозможности решения модернизационных задач с помощью иностранного капитала руководство экономик большинства развивающихся стран делало ставку на государственный сектор в качестве основного агента экономической модернизации.

Превращению в 50-е и 60-е годы XX века государства в основного стратегического инвестора и агента модернизации в большинстве развивающихся стран способствовали, помимо указанных выше, следующие обстоятельства:

(1) наличие в распоряжении государства значительных ресурсов налогового и внешнего (иностранная помощь, займы) происхождения;

(2) отсутствие в развивающихся странах сколько-нибудь эффективной кредитной системы, её практическая неспособность предоставлять частным заемщикам кредиты инвестиционного назначения;

(3) с точки зрения потенциальных займодателей за рубежом – низкий, практический нулевой кредитный рейтинг почти всех потенциальных заемщиков в частном секторе развивающихся стран².

Кроме того, в указанных условиях лишь государству оказывалась по силам функция аккумуляции и трансляции в различные секторы экономики необходимых технологий.

Госсектор появился на экономической сцене в большинстве развивающихся стран в начале процесса модернизации их экономик (50-е и 60-е годы XX в.) в силу того, что в конкретных экономических обстоятельствах он был в качестве стратегического инвестора и агента экономической модернизации безальтернативен. У него отсутствовали конкуренты.

¹ Табу оказалось снято, прежде всего, по той причине, что без инвестиционной и общей модернизационной активности государства оказалось принципиально невозможно восстановление и достижение необходимых темпов роста экономик развитых стран Европы, существенно подорванных войной (см. ниже).

² В условиях той эпохи, при низкой развитости глобальной финансовой системы, в отсутствие источников детальной и достоверной информации о производственном потенциале и состоянии активов в развивающихся странах, а также с учетом фактора социально-политической нестабильности в большинстве таких развивающихся стран, инвесторы из развитых стран считали совокупные риски капиталовложений (включая предоставление кредитов) в развивающиеся страны недопустимо высокими.

Эта ситуация была совершенно аналогична той, которая сложилась в России на первых этапах реформ Петра I.

В качестве агента экономической модернизации госсектор инициировал модернизационные процессы в негосударственном секторе развивающихся экономик (или, по крайней мере, создавал условия, благоприятствующие процессам модернизации негосударственного сектора экономики). Результатом было возникновение в недрах негосударственного сектора экономики сегмента, способного выполнять модернизационные функции. То есть госсектор во время своего функционирования в качестве агента модернизации создавал себе частных конкурентов, также способных выполнять модернизационные функции.

Если экономика функционирует в рыночном режиме и по отношению к негосударственному сектору не проводится политика «вытеснения» (как в свое время в бывших соцстранах и КНР), то по отношению к местному негосударственному сектору государственный сектор всегда выступает в качестве фактора, стимулирующего развитие частного сектора.

Наличие же сектора экономики, контролируемого иностранным капиталом, не всегда стимулирует развитие сектора экономики, контролируемого местным капиталом. И это далеко не случайно, если принять во внимание, что по отношению к сектору экономики, контролируемому местным капиталом, сектор экономики, контролируемый иностранным капиталом, выступает в качестве конкурента, причем конкурента, обычно располагающего технологическим, организационным и финансовым превосходством.

Ремодернизация развитых экономик в условиях дефицита конкурентоспособности и кризисов: роль государства в трансформациях корпоративной системы. Особые требования к конкурентоспособности национальных экономик возникли в условиях развития глобализации мировых рынков и снижения межстрановых торговых (тарифных и нетарифных) барьеров в конце XIX – начале XX вв. Для стран, входящих в этот этап глобализации, возникала проблема адаптации экономики в целом и ее корпоративной системы¹ к условиям открытых рынков.

¹ Под корпоративной системой здесь понимается системно организованная совокупность корпораций и функционально эквивалентных корпорациям компаний и предприятий, а также «вторичных» (надстроечных) корпоративных субъектов (ФПГ, «групп», картелей и т.п.) плюс «третичных» корпоративных структур (ядро-периферия, локальные и функциональные корпоративные модули и т.д.), назначение которых состоит в повышении эффективности функционирования собственно корпораций (Черной Л.С. Проблемы формирования корпоративной системы – М., *Экономист*, 2006, № 2, с. 27-42; Черной Л. Эффективность корпоративных систем в открытой экономике – М., *Общество и экономика*, 2008, № 2, с. 64-83).

Так, Великобритания столкнулась с этой проблемой в 20-е годы XX века в связи с общим ослаблением своей экономики и снижением её конкурентоспособности после Первой мировой войны. Задача состояла в том, чтобы повысить конкурентоспособность корпоративной системы и понизить её чувствительность к конъюнктурным, финансовым и инвестиционным рискам. Решалась эта задача, прежде всего, за счет концентрации производственных возможностей и капитала. То есть, через укрепление ядра корпоративной системы в виде крупных и сверхкрупных промышленных и финансовых корпораций, обладающих инвестиционным и технологическим потенциалом, обеспечивающим их глобальную конкурентоспособность.

В 1921 г. через британский парламент был проведен акт о принудительном слиянии 121 железнодорожной компании в 4 больших группы, при этом законом был установлен особый тарифный трибунал, ведающий железнодорожными тарифами¹.

В 1926 г. в результате слияния четырёх крупных компаний была создана корпорация «Импириал Кемикл Индастрис», фактически монополизировавшая большую часть отраслей химической промышленности Великобритании².

В 1927 г. объединились компании «Виккерс» и «Армстронг», контролировавшие ряд крупнейших машиностроительных, судостроительных, электротехнических, оружейных, металлургических и других предприятий³. В этот же период в черной металлургии и каменноугольной промышленности был создан ряд вертикально-интегрированных объединений, а в каменноугольной промышленности – синдикатов⁴.

В банковском секторе Великобритании в результате серии слияний господствующие позиции заняли всего 5 банков, на долю которых в 1927 г. приходилось свыше 80% отделений акционерных банков⁵. Суммарные депозиты этих банков к началу 1928 г. составляли 2,04 млрд фунтов, или свыше 100 млрд долл. в ценах 2008 г.

Все указанные меры были реализованы под давлением или, по крайней мере, по инициативе государственной власти. В результате «ядро» корпоративной системы и экономики Великобритании в виде крупных корпораций, банков и синдикатов существенно усилилось и модернизировалось, в том числе за счет сокращения устаревших и создания новых производственных мощностей. Что и способствовало тому, что

¹ БСЭ, Том 9, М., 1928, с. 348, 365.

² Там же, с. 348, 349.

³ Там же, с. 349.

⁴ Там же, с. 349.

⁵ Там же, с. 380, 381.

экономика Великобритании относительно безболезненно перенесла кризис 1929–1932 гг.

Проблема вторичной модернизации, как правило, возникает после крупных кризисов и военных конфликтов, существенным образом подрывающих производственно-технологическую базу экономики. Именно таково было положение в большинстве стран Европы после Второй мировой войны. При этом война и послевоенные конъюнктурные риски кардинально подрывали способность и склонность частного сектора к инвестициям, включая инвестиции в основные фонды и развитие новых технологий. То есть, частный капитал в странах Европы почти полностью потерял способность быть агентом модернизации. И во многих из этих стран, включая Францию, Италию, Великобританию, основную роль во вторичной послевоенной модернизации экономик взяло на себя государство.

Наиболее ярким примером применительно к решению задачи модернизации капиталоемких отраслей экономики вновь стала Великобритания. Государство в Великобритании после Второй мировой войны едва ли не впервые с XVI века (если не брать в расчет функции государства в качестве стратегического инвестора в отрасли военной промышленности в период Первой и Второй мировых войн), стало, наряду с прочими функциями, выполнять и функцию крупнейшего инвестора и агента экономической модернизации, решающим образом дополняя в этом отношении частный сектор¹.

Однако не менее активным агентом вторичной послевоенной модернизации государство в качестве крупнейшего инвестора и собственника оказалось и в странах континентальной Европы, хозяйственные системы которых сильно пострадали во время войны. Например, национализации и восстановительные программы очень больших масштабов с государственным финансированием были реализованы после Второй мировой войны во Франции².

Кроме того, в большинстве послевоенных стран Европы государство взяло на себя роль одного из основных агентов технологической модернизации, используя как механизмы финансирования создания новых технологий в национальных лабораториях и национализированных госкорпорациях, так и механизмы госзаказа частным корпорациям на продукцию с высокой долей высокотехнологичных компонентов³.

¹ Флоренс С. Структура промышленности и управление предприятиями Британии и США. М.: Издательство иностранной литературы, 1958.

² Черной Л.С. Глобализация: прошлое или будущее? Трансформация рыночных хозяйственно-экономических систем. М.; Академкнига, 2003, с. 218.

³ Черной Л.С. О материализации инноваций – М., *Экономист*, 2007, № 3, с. 11-16.

Наконец, «мягкая» антимонопольная политика в этот период способствовала созданию в послевоенных экономиках и корпоративных системах большинства стран Европы мощного «ядра» из крупных и сверхкрупных корпораций, обладающих необходимым уровнем конкурентоспособности на открытых глобальных рынках. Причем многие из таких корпораций на основе приобретенной конкурентоспособности вскоре оказались способны к эффективной экспансии за пределы национальных территорий и превратились в ТНК.

В результате реализации перечисленных мер к середине – концу 70-х годов XX века частный сегмент корпоративной системы в большинстве развитых стран Европы оказался готов (как по финансовому потенциалу, так и по технологическому уровню) взять на себя роль основного агента экономической модернизации. Что открыло возможности достаточно широкой приватизации государственных корпораций в этих странах в 80-х – 90-х годах XX века¹.

Нынешний мировой экономический кризис, обнаживший не только дефекты регулирования (и необходимость государственного спасения) финансовой системы, но и дефицит конкурентоспособности частных корпораций в ряде сегментов национальных экономик, вызвал к жизни необходимость нового государственного вмешательства в их модернизацию. Наиболее яркий пример – фактические национализации таких крупнейших автомобилестроительных корпораций США, как «Дженерал Моторс» и «Крайслер»².

Трансформации экономик и корпоративных систем развивающихся экономик в рамках модели «догоняющей» модернизации и в отсутствие возможностей существенного привлечения финансовых ресурсов извне. Как показано выше, в условиях развивающихся экономик, вступивших во второй половине XX века на путь «догоняющей» модернизации, государству в качестве основного агента модернизации просто не было альтернативы. Классическая модель модернизации развивающихся экономик (в условиях крупного спроса на капитал и дефицита свободного капитала на мировом рынке), соответственно, далеко не случайно предполагала следующую последовательность изменения состояний корпоративной системы:

¹ Таким образом, «неолиберальная» экономическая политика администраций Р. Рейгана в США и М. Тэтчер в Великобритании – не случайность и не результат сугубо теоретической победы данной экономической парадигмы. Переход к этой политике, включая ее приватизационный аспект, был подготовлен предшествующим этапом государственного «модернизационного дирижизма», обеспечившего создание в частно-корпоративном сегменте развитых экономик достаточного собственного модернизационного потенциала.

² The Washington Post, 27.05.09

(а) в состоянии предмодернизации корпоративная система как таковая отсутствует, имеется небольшое количество функционирующих автономно корпораций, работающих преимущественно на внешний рынок;

(б) начало модернизационного процесса маркируется появлением госсектора в виде работающих в рыночном режиме сравнительно крупных компаний, часть из которых полностью принадлежит государству, а часть лишь контролируется государством;

(в) госсектор быстро развивается (за счет финансирования по различным контролируемым государством каналам). На основе контролируемых государством крупных корпораций формируется ядро корпоративной системы, причем это ядро зачастую образуется до появления более или менее развитой периферии, состоящей из малых корпораций. В функциональном отношении совокупность составляющих госсектор корпораций ориентируется на обеспечение инвестиционного процесса и, соответственно, на придание экономике (и ее корпоративной системе) способности к саморазвитию. Приоритетом, как правило, является развитие тяжелой промышленности («производства средств производства») и инфраструктуры;

(г) развитие госсектора индуцирует процесс развития современного сектора в негосударственном секторе экономики и, соответственно, развитие системы негосударственных корпораций. Решение в том или ином объеме проблемы инфраструктуры способствует не только развитию местного негосударственного сектора экономики (поскольку развитие госсектора создает предпосылки для его инвестиционной активности и саму возможность более или менее современных в технологическом отношении производственных инвестиций), но и привлечению, в качестве агента дальнейшей модернизации, иностранного капитала. При этом и еще относительно слабый в отношении конкурентоспособности госсектор, и частный сектор, как правило, активно защищаются от международных конкурентов тарифными и нетарифными (прежде всего, заниженным курсом национальной валюты) барьерами;

(д) после того, как госсектор приобретает сравнительно крупные размеры, негосударственный сектор (работающий во взаимодействии с государственным сектором экономики), если его развитие искусственно не сдерживается, начинает опережать по темпам роста государственный сектор. Причем в процессе роста негосударственный сектор постепенно модернизируется.

Складывается разделение функций. Государство финансирует развитие по преимуществу наиболее капиталоемких отраслей экономики, а частный сектор – развитие малокапиталоемких отраслей, чувствительных к фактору предпринимательской инициативы. При этом во многих случаях

работа на внешний рынок сосредоточивается в основном в негосударственном секторе. Завершается процесс формирования полноценной корпоративной системы;

(е) постепенно расширяются сферы деятельности негосударственного сектора. Негосударственный сектор приобретает способность финансирования и технологического перевооружения относительно капиталоемких отраслей. Возникают предпосылки для постепенного вытеснения государственного сектора из экономики, или, по крайней мере, снижения его доли в экономике. Ядро корпоративной системы постепенно насыщается крупными негосударственными корпорациями. Меры тарифной и нетарифной защиты рынков последовательно ослабляются, вплоть до полной отмены;

(ж) на завершающей стадии модернизационного процесса начинается вывоз капитала. Параллельно начинается приватизация госсектора, которая для негосударственного сектора экономики тоже является своеобразной формой «вывоза капитала»¹.

Достаточно очевидно, что в рамках описанной классической модели модернизации системные характеристики корпоративной системы претерпевают радикальные изменения. В начальной стадии модернизационного процесса собственно корпоративная система отсутствует. Она формируется в процессе первичной модернизации. Полноценная корпоративная система с сильным ядром и развитой периферией появляется на промежуточном этапе модернизации, причем для корпоративной системы на этом этапе характерно ограниченное присутствие контролируемых частным капиталом компаний в ее ядре.

¹ Именно по такому пути шла «догоняющая» модернизация корпоративных систем и экономик большинства так называемых «новых индустриальных стран» Юго-Восточной Азии. При этом историческая и национальная специфика определяла конкретные особенности модернизационного процесса. Так, в Южной Корее госсектор в виде крупных корпораций, выполняющих «базисные» функции «производства средств производства», создавался на основе национализации уже существовавших крупных корпораций, унаследованных от японской империи. На Тайване, где к моменту начала независимого государственного существования крупных корпораций не было вообще, они создавались фактически «с нуля» в результате инвестиционной и организационной активности государства. В то же время в Южной Корее основными агентами модернизации довольно быстро стали вошедшие в ядро корпоративной системы сверхкрупные частные «семейные» корпорации – «чеболи» (аналоги японских семейных корпораций «дзайбацу» и «кейроцу»). А на Тайване ключевую роль в модернизации экономики и корпоративной системы играла находившаяся под довольно жестким государственным контролем «связка» госкорпораций, малых и средних частных предприятий и предприятий с участием или даже доминированием иностранного капитала (Ли Хён Дже и др. Все о бизнесе в Республике Корея. Инновационная политика малого и среднего бизнеса. – СПб.: «Питер», 2008; Тригубенко М.Е. и др. Тайвань: справочник. – М.: «Наука», 1993).

На завершающем этапе модернизации начинается проникновение негосударственных компаний в ядро корпоративной системы, а затем и вытеснение из него (прежде всего, в результате приватизации) государственных компаний.

При этом в каждый данный момент модернизационного процесса существует некий близкий к оптимуму вариант корпоративной системы. Меняются рамочные условия модернизационного процесса, меняются и оптимальные в данных условиях структура и другие характеристики корпоративной системы¹. То есть, эти характеристики принципиально не могут быть едиными и универсальными «на все случаи жизни».

Проблема модернизации российской экономики и мировой опыт. Специфика российской ситуации определяется следующими основными обстоятельствами.

Результаты постсоветского развития страны привели к существенной демодернизации корпоративной системы и экономики в целом. В то же время большинство мировых конкурентов России в указанный постсоветский период модернизировались, и весьма активно. В подавляющем большинстве отраслей нашей экономики возникшая в постсоветскую эпоху «модернизационная пауза» привела к усугублению наблюдавшегося еще в позднесоветское время технологического отставания от ведущих мировых экономик.

В ходе маркетизации бывшей советской административно-плановой экономической системы в России были раздроблены государственные экономические субъекты, финансово и технологически дееспособные с точки зрения возможной роли модернизационных агентов, но не возникли корпорации частного бизнеса, способные по своему инвестиционному и технологическому потенциалу стать агентами модернизации. Хотя при этом в стране сохранилась значительная часть наиболее современных технологий и ноу-хау, которыми не располагает даже большинство высокоразвитых стран.

В результате российская экономика и ее корпоративный базис оказались в положении, при котором нам необходимо (системным и дифференцированным для разных отраслей образом) сочетать элементы вторичной модернизации (ремодернизации) и «догоняющей» модернизации.

¹ Отметим, что во всех случаях успешной модернизации развивающихся стран государство активно управляло трансформациями корпоративной системы за счет регулярных целенаправленных изменений экономического законодательства и инвестиционной, кредитно-денежной, налоговой и тарифной политики. Общеизвестные «модернизационные рывки» так называемых «азиатских тигров» непосредственно определяются этими обстоятельствами (Тригубенко М.Е., Толорая Г.Д., Очерки экономики Республики Корея. – М.: Наука, 1993; Тригубенко М.Е. и др. Тайвань: справочник. – М.: Наука, 1993).

Причем и в том, и в другом отношении без чрезвычайно активной роли государства как стратегического инвестора и агента модернизации обойтись не удастся.

В России, за редкими исключениями в добывающих отраслях, практически нет корпораций мирового масштаба, обладающих как по совокупному размеру (капитализация, финансовые ресурсы, производственная база, численность занятых), так и по технологическому потенциалу способностью эффективно конкурировать на открытых мировых рынках. Это касается и банковской сферы, и практически всех отраслей обрабатывающей промышленности, и в особенности машиностроения¹.

Форсированное открытие подавляющего большинства отраслей российской экономики мировым рынкам (включая ликвидацию значимых тарифных барьеров для импорта), проведенное на этапе ее маркетизации, в этих условиях привело к резкому ослаблению (или даже фактическому уничтожению, как в легкой промышленности) большинства производственных мощностей ряда отраслей². В результате сегодняшние стартовые условия их модернизации гораздо хуже, чем в начале 90-х годов XX века.

Ядро российской корпоративной системы, в отличие от стран – наших ведущих мировых конкурентов, бедно крупными корпорациями, способными исполнять роль агентов модернизации как по своему инвестиционному потенциалу, так и по своей технологической оснащенности³. Созданные в России к настоящему времени госкорпорации пока что взять на себя роль ключевых агентов модернизации в большинстве отраслей не могут. В то же время кроме государства, другого субъекта, способного на создание современного ядра корпоративной системы (в том числе, инициировать продуманные программы отраслевых слияний и поглощений в частном секторе, как в приведенном выше британском примере), в стране нет.

Полученный в постсоветский период опыт прямых зарубежных инвестиций показал, что наиболее современные технологии иностранные инвесторы в Россию ввозить не стремятся, не желая создавать себе высо-

¹ В 1993 г. насыщенность экономики России крупными корпорациями мирового уровня была на уровне Мексики и почти в 100 раз ниже, чем в США (см. Statistical Abstract of United States, 1995, tabl. № 1393). В настоящее время положение не лучше (Черной Л.С. Финансовый и нефинансовый секторы корпоративных систем Старой и Новой России: системные отличия и эффективность – М., *Вестник Университета – ГУУ*, 2007, № 4, с. 292-296).

² Легкая промышленность за время реформ потеряла 25-35% мощностей, средний возраст оборудования отрасли еще в 2003 г. составлял 21 год (Российский статистический ежегодник, 2004, с. 372). В 2004 г. объем производства в отрасли составлял 14% к уровню 1990 г. (Россия в цифрах, 2005, с. 187).

³ Черной Л.С. Базовые возможности и стратегия реформирования российской экономики – М., *Вестник Института экономики РАН*, 2008 г, №3, с. 119–140.

котехнологичных конкурентов на мировых рынках. В то же время в нынешней России только государство фактически является реальным обладателем основного неиспользованного потенциала технологической модернизации (включая перспективные патенты и ноу-хау).

Сейчас, в условиях мирового кризиса (который сказался в России, в силу указанных выше причин, гораздо сильнее, чем в большинстве других стран мира), и подавляющее большинство наших частных корпораций, и госкорпорации дополнительно (причем существенным образом) снизили свой модернизационный потенциал.

В этой ситуации роль государства как ключевого агента модернизации корпоративной системы и экономики в целом – объективно возрастает как в части управления модернизационным процессом (включая трансформации корпоративной системы, направленные на повышение ее конкурентоспособности), так и в части финансового, материального и технологического обеспечения этого процесса.

Только у государства имеется для этого необходимый институциональный (прежде всего, законодательный и правоисполнительный) инструментарий. Только государство сегодня все еще является надежным инвестором и кредитором последней инстанции, способным обеспечить организацию и целевое финансирование необходимых модернизационных программ, а также инициировать софинансирование и реализацию таких программ как в государственном, так и в частном секторе корпоративной системы. И только государство в состоянии создать то инфраструктурное и институциональное обеспечение прямых иностранных инвестиций, которое позволит эффективно использовать в качестве агентов модернизации национальной экономики зарубежных инвесторов с их технологиями.

Однако вызывает серьезные опасения то обстоятельство, что имеющийся в России модернизационный потенциал может быть необратимо разрушен в результате планируемых руководством страны (и преждевременных с точки зрения этапа модернизации, на котором находится народное хозяйство России) мер по повышению открытости российской экономики.

Как представляется, отказ от тарифных (в связи с сохранением цели вступления в ВТО) и нетарифных (в связи с планами ЦБР в ближайшее время отказаться от управления курсом рубля) механизмов защиты внутреннего и внешнего рынка – в этих условиях приведет к невозможности управления процессом модернизации национальной экономики. А далее – к окончательной утрате корпоративной системой России шансов на достижение подавляющим большинством отраслей глобальной конкурентоспособности¹.

¹ Читатель может сопоставить изложенные в этой статье положения с мнением, публикуемым в следующей статье (стр. 79–92 данного номера журнала) – *Ред.*