

А.Р. Белоусов



РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ: АНАЛИЗ УГРОЗ¹

Статья является продолжением работы «Развитие российской экономики в посткризисный период (макроэкономический аспект)», опубликованной в журнале «Проблемы прогнозирования», № 6, 2003 г. Рассматриваются факторы, способные оказать негативное воздействие на экономическую динамику в предстоящий период (2004-2010 гг.): снижение цен на нефть, макроэкономические угрозы, структурные ограничения. Анализируются требования к развитию российской экономики в условиях ее интеграции в мировое хозяйство и нарастания внешнеполитической и внешнеэкономической неопределенности.

Экономические угрозы среднесрочного периода. В период до 2010 г. экономика страны будет развиваться в заведомо худших условиях, чем в посткризисное пятилетие 1999-2003 гг. Рассмотрим 4 группы угроз, способных оказать негативное влияние на экономическую динамику:

- внешние, прежде всего, снижение мировых цен на нефть;
- макроэкономические, связанные с развертыванием внутренних противоречий сложившейся модели российской экономики;
- структурные, обусловленные вероятным ухудшением условий развития в опорных секторах российской экономики;
- институциональные.

Динамика мировых цен на нефть в среднесрочной перспективе будет определяться следующими факторами:

- снижением издержек производства мировой нефтедобычи в результате ее технологической модернизации в 90-е годы;
- темпами роста мировой экономики и сдвигами в ее структуре, изменениями в макротехнологиях, от которых зависит спрос на энергоносители со стороны ведущих стран мира²;
- геоэкономическими изменениями, сопровождающимися сдвигами в конфигурации связей между производителями и потребителями нефти (переменами в нефтяных трафиках, в том числе под влиянием политических рисков);
- масштабами выхода на мировой рынок новых поставщиков энергоресурсов;
- ценовой политикой как производителей нефти (страны ОПЕК и неприсоединившиеся страны), так и ее потребителей.

Совокупность этих факторов позволяет выделить два базовых варианта движения мировых цен на нефть.

Первый, т.е. стабилизации цен на нефть в пределах «вилки ОПЕК» (22-28 долл./барр., Brent). В этом случае цены Urals составят в 2006 г. 22-23 долл./барр., к 2010 г. – 23-24 долл./барр.

Второй, т.е. постепенного снижения мировых цен на нефть под воздействием как технологических, так и геоэкономических изменений, благоприятных для стран

¹ Поддержка данного проекта была осуществлена Московским общественным научным фондом за счет средств, предоставленных Агентством по Международному Развитию США (USAID). Точка зрения, отраженная в статье, может не совпадать с точкой зрения Агентства по Международному Развитию или Московского общественного научного фонда.

² Согласно прогнозу МВФ (IMF, *World Economic Outlook, September 2003*), среднегодовые темпы прироста мирового ВВП составят в 2005-2008 гг. 4,3% по сравнению с 3,2% в 2001-2003 гг., в том числе в развитых странах – 3,0% по сравнению с 1,9%, в развивающихся – 5,9% по сравнению с 4,8%.

– потребителей нефти. Цены Urals в данном варианте составят в 2004-2006 гг. 18-19 долл./барр., а к 2010 г. – 15-17 долл./барр.

Собственно угрозу представляет развитие событий по второму варианту. Вероятное снижение мировых цен на нефть окажет системное воздействие на функционирование российской экономики (рис. 1). В процессе адаптации экономики к новому уровню мировых цен можно ожидать падения темпов экономического роста с эластичностью 0,4-0,5 проц. п. ВВП на 1 долл./барр. снижения цен.



Рис. 1. Воздействие снижения мировых цен на нефть на российскую экономику

Основные направления прямого воздействия «нефтяного шока» на российскую экономику состоят в следующем.

Номинальные объемы экспорта товаров уменьшатся на 2,2-2,3 млрд. долл. на 1 долл./барр. снижения нефтяных цен. Пороговой здесь является цена нефти (Urals) 18-19 долл./барр. – даже при таком сценарии платежный баланс уже может стать дефицитным.

Налоговые потери федерального бюджета (экспортные пошлины, налоги на доходы и др.) достигнут 0,8-0,9 млрд. долл. на 1 долл./барр. снижения нефтяных цен. При сложившемся уровне непроцентных расходов (13-14% ВВП без учета единого социального налога) критичными для балансирования доходов и расходов бюджета являются мировые цены на нефть (Urals) в 17-18 долл./барр.

Доходы предприятий снизятся, и одновременно усилится склонность к вывозу капитала (вследствие девальвационных ожиданий и падения привлекательности вложений в рублевые активы). Это приведет к замедлению роста инвестиций, по оценке, на 0,7-0,9 проц. п. на 1 долл./барр. снижения нефтяных цен (табл. 1).

Денежное предложение, вероятно, сократится, что будет обусловлено как прекращением роста валютных резервов, так и сложностью осуществления денежной эмиссии в условиях разогрева девальвационных ожиданий.

Оценка макроэкономических последствий снижения мировых цен на нефть на 1долл./барр.

Показатель снижения	Размер снижения
Темпы прироста ВВП, проц. п. В том числе за счет:	0,4-0,5
темпов прироста инвестиций, проц. п.	0,7-0,9
экспорта, млрд. долл.	2,2-2,3
налоговых поступлений в федеральный бюджет, млрд. долл.	0,8-0,9

Очевидно, что интегральное влияние «нефтяного шока» на темпы экономического роста будет значительнее «суммы» прямых воздействий. Сокращение экспорта, инвестиций и государственных расходов (вследствие снижения налоговых поступлений) может создать мультипликативный эффект сжатия доходов, производства и конечного спроса, в том числе, вследствие увеличения оттока капитала. Если учесть кумулятивный эффект «нефтяного шока», то снижение динамики ВВП в рамках реализации инерционного сценария можно оценить в пределах 1,0-1,5 проц. п. в год.

Снижение мировых цен на нефть предполагает две возможные стратегии адаптации российской экономики.

Первая – снижение реального обменного курса рубля одновременно с перераспределением части «девальвационного эффекта» через бюджетную систему для стимулирования спроса. Такая стратегия может дать определенный краткосрочный эффект, но в среднесрочном плане является проигрышной. Девальвация рубля приведет к сжатию потребительского спроса, которое вряд ли может быть компенсировано расширением государственного. Кроме того, она будет способствовать негативным структурным сдвигам – дальнейшему перераспределению доходов и капитала в пользу энергосырьевых отраслей за счет перерабатывающих.

Вторая – перенос центра тяжести экономического подъема на внутренний спрос. В краткосрочной перспективе реализация данной стратегии будет затруднена необходимостью сдерживать снижение обменного курса в условиях ухудшения платежного баланса (компенсатором здесь может стать сокращение чистого оттока капитала). Однако в среднесрочной перспективе (при сохранении в течение длительного периода низких цен на нефть) альтернативы такой стратегии практически нет.

Макроэкономические угрозы связаны с изменениями макропропорций российской экономики, снижающими ее конкурентоспособность и темпы развития. Основные векторы таких изменений: опережающий рост оплаты труда по отношению к валовой прибыли; увеличение доли импорта в обеспечении внутреннего спроса; снижение нормы валовых сбережений в ВВП; увеличение вывоза капитала по отношению к сбережениям. Такого рода угрозы предопределяются разрывом *базового противоречия* экспортно-сырьевой модели российской экономики.

В условиях роста сырьевого экспорта относительно невысокими темпами (1-3% в год) объективным требованием к повышению динамики экономического роста является опережающее (по сравнению с ВВП) расширение внутреннего спроса – потребления и инвестиций. Это предполагает определенный макроэкономический формат развития – в частности, укрепление рубля, стимулирующее приток капитала в рублевые активы, и увеличение реальной заработной платы. Однако эти факторы, стимулирующие расширение конечного спроса, одновременно снижают

ценовую конкурентоспособность производства. Развертывание данного противоречия неизбежно ведет к расширению разрыва между динамикой реальных доходов и производства, заполняемого импортом, и в конечном счете – к падению темпов экономического роста. Оно нивелируется ростом эффективности, «балансирующим» снижением ценовой конкурентоспособности.

Как показывает анализ, для повышения эффективности и конкурентоспособности производства в период 2004-2010 гг. требуются: увеличение производительности труда и энергоэффективности экономики (без этого практически невозможно сбалансировать рост конечного спроса и издержек, финансовое обеспечение модернизации базовых и конечных отраслей); переход к новой инвестиционной модели, позволяющей не только радикально, в 2-3 раза, увеличить объемы капиталовложений, но и осуществить «двойной маневр»: между секторами экономики (в пользу конечных секторов) и между источниками инвестиций (в пользу заемных средств); интенсификация инновационных процессов.

Сохранение сегодняшних тенденций сложившейся инвестиционной модели, принципиально не позволяющей обеспечить модернизацию основных фондов; отставание в росте производительности труда по сравнению с его оплатой, вызванное структурным дисбалансом на рынке труда; утяжеленная структура экономики в рамках ее экспортно-сырьевой модели и связанные с этим низкие темпы снижения энерго- и электроемкости производства; слабая инновационная активность – все это предопределяет конфигурацию макроэкономических угроз (ловушек) среднесрочного периода.

При их реализации вероятен следующий сценарий развития экономики (рис. 2).

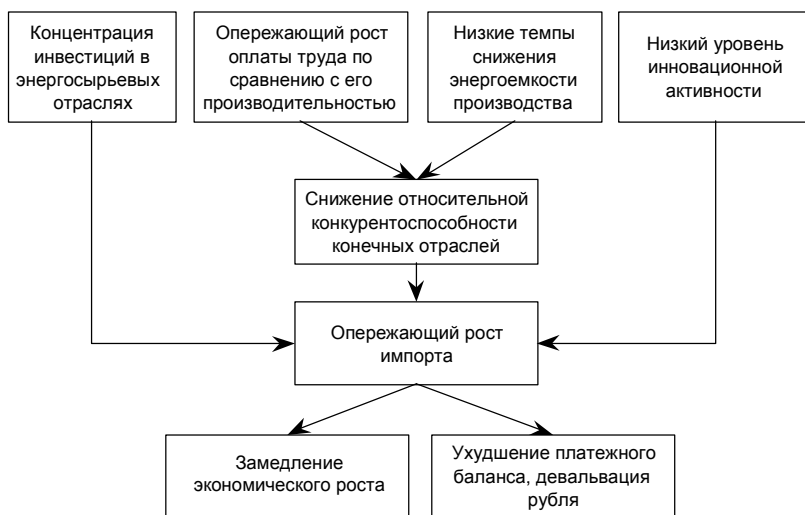


Рис. 2. Вероятное развертывание макроэкономических угроз в среднесрочной перспективе

Низкие темпы роста эффективности производства (производительности труда и энергосбережения) и опережающее по сравнению с производством повышение оплаты труда и расходов на энергию приведут к снижению доходов предприятий в перерабатывающих отраслях. Увеличится разрыв в уровнях рентабельности между экспортно- и внутренне ориентированными секторами экономики. Это в свою очередь будет препятствовать межотраслевому переливу инвестиций из энергосырьевых в перерабатывающие отрасли. Произойдет дальнейшее снижение конкурентоспособности конечных производств по отношению к импорту. Его динамика будет опережать расширение внутреннего спроса, что приведет, с одной

стороны, к замедлению экономического роста, с другой – к ухудшению платежного баланса и вероятной девальвации рубля.

Инвестиционная ловушка – одна из главных угроз предстоящего периода. Низкий уровень инвестиций в экономику не позволяет рассчитывать на повышение ее конкурентоспособности и преодоление тенденций деградации производственно-технологического аппарата (ПТА). Парадокс состоит в том, что с точки зрения воспроизводства основного капитала российская экономика является существенно недоинвестированной. С точки же зрения инвестиционной привлекательности, спроса на инвестиционные ресурсы российская экономика выглядит переинвестированной: об этом свидетельствует масштабный вывоз капитала из страны. Дело, таким образом, не в недостатке инвестиционных ресурсов (валовых сбережений), а в узости сфер приложения капитала из-за высоких рисков и низкой капиталоемкости.

В силу незначительного инвестирования в посткризисный период так и не удалось решить задачу обновления основных фондов³. Хотя за период 1999-2003 гг. инвестиции в основной капитал увеличились в 1,5 раза, они составляют всего лишь 1/3 от дореформенного уровня (1990 г.), между тем объем промышленного производства – 2/3, а ВВП – более 3/4. В сырьевых отраслях норма ввода производственных мощностей составила в 1999-2001 гг. в среднем 1,8%, что соответствует срокам их службы в 54 года, в машиностроении – 2,0% (50 лет) и лишь в потребительских отраслях – 6,4% (16 лет). Для того, чтобы нормализовать воспроизводство основного капитала (с учетом ускорения выбытия устаревших и незагруженных мощностей), ежегодный объем инвестиций в промышленность в период 2002-2004 гг. должен увеличиться примерно вдвое по сравнению с уровнем 1999-2001 гг. и далее – возрасти на 1/3 в 2005-2007 гг. и 1/5 – в 2008-2010 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Оценка потребности отраслей промышленности в инвестициях в 2002-2010 гг.
(в среднем за год за соответствующий период)

Отрасль промышленности	1999-2001 гг. (отчет)		2002-2004 гг.		2005-2007 гг.		2008-2010 гг.	
	А*	Б*	А	Б	А	Б	А	Б
Промышленность, всего	17,4	-	39,9	-	53,2	-	62,7	-
Электроэнергетика**	1,6	0,4	2,7	1,2	4,3	2,8	5,8	3,3
Топливная промышленность**	7,3	-	17,6	-	18,1	-	18,7	-
Сырьевые отрасли***	3,4	1,8	9,4	3,0	14,9	5,5	17,4	6,7
Машиностроение	1,3	2,0	6,2	2,8	11,6	6,0	16,0	9,0
Потребительские отрасли****	1,8	6,3	1,9	9,1	2,2	10,2	2,7	11,8
Прочие	2,0	1,8	2,1	3,3	2,1	5,1	2,1	6,3

* А – объем инвестиций в основной капитал, млрд. долл., в ценах 2000 г.; Б – норма ввода производственных мощностей, %.
 ** В соответствии с Федеральной целевой программой «Энергоэффективная экономика».
 *** Черная и цветная металлургия, химия и нефтехимия, лесобумажная промышленность.
 **** Легкая и пищевая промышленность.

Необходимо, таким образом, осуществить инвестиционный маневр, включающий: форсированный рост инвестиций со среднегодовым темпом не ниже 10-12%; инвестиционный маневр в пользу секторов, обеспечивающих товарное покрытие внутреннего конечного спроса; резкое повышение инновационного наполнения инвестиций (в противном случае рост инвестиций будет способствовать воспроизводству устаревших технологий и консервировать

³ В 2002 г. капиталовложения в экономику составили 67 млрд. долл. (включая НДС). Из них 24 млрд. долл. пришлось на промышленность: 14 млрд. долл. – ТЭК; 5 млрд. долл. – металлургию и химико-лесной комплекс; 2 млрд. долл. – машиностроение и 3 млрд. долл. – на потребительские отрасли.

экономическую отсталость); значительное, в 2-3 раза увеличение нормы выбытия устаревшего оборудования.

Проблема в том, что осуществление такого инвестиционного маневра в принципе невозможно в рамках сложившейся модели, базирующейся на инвестировании собственных средств⁴. Как показывают расчеты, собственные средства корпораций будут увеличиваться в 2-3 раза медленнее, чем инвестиционная потребность. Поэтому ключевым вопросом становится переход к новой инвестиционной модели, основанной на перераспределении капитала и привлечении заемных средств. Это в свою очередь накладывает жесткие ограничения на уровень инвестиционных рисков, соотношение рентабельности и процентных ставок, мощности банковских институтов и т.п.

Инновационная недостаточность. Хотя в 1998-2001 гг. доля инновационно-активных предприятий промышленности возросла более чем вдвое по сравнению с докризисным периодом (с 4,7% до 10,6%), однако ни по объему, ни по направленности инновационные процессы не отвечают требованиям повышения конкурентоспособности экономики.

Во-первых, провал в инновациях в середине 90-х годов был настолько глубоким, что по масштабам инновационной активности экономика пока не достигла даже уровня 1992-1994 гг. По доле затрат на исследования и разработки в ВВП Россия по-прежнему отстает от ведущих стран (США, Япония, Германия) в 2-3 раза.

Во-вторых, хотя величина инновационной продукции возрастает⁵, ее уровень не соответствует требованиям современной экономики к обновлению и совершенствованию структуры и качества промышленной продукции. Расширение производства инновационной продукции происходит в основном за счет тиражирования старых образцов, лишь слегка подвергшихся модернизации. Отсутствует массовое производство инновационной продукции, что ведет к ее чрезмерному удорожанию. Характерно, что и доля экспорта в инновационной продукции остается крайне незначительной – в пределах 1/5 ее выпуска – и не имеет тенденции к росту.

В-третьих, доминирующим мотивом инноваций является расширение ассортимента продукции (освоение рынков в условиях пока относительно заниженного обменного курса), а не повышение качества продукции и обеспечение ее соответствия современным стандартам.

В-четвертых, инновационное наполнение инвестиций в большинстве отраслей остается крайне низким – в среднем на уровне 10-11%⁶. В этом смысле инновации не работают на качественное обновление экономики и создание соответствующих необходимых заделов. В затратах на инновации в 2001 г. преобладали расходы на покупку оборудования, установок и иных фондов – 59,3%, в то время как затраты на НИОКР составили всего 17,3%, приобретение технологий – 1,4%, обучение и подготовку персонала и маркетинговые исследования – 1,7%.

Чтобы хотя бы приостановить отставание России от ведущих стран по уровню инновационной деятельности, удельный вес инновационной продукции в промышленности должен увеличиться, по меньшей мере, в 5 раз (по оценке Центра исследований и статистики науки, пороговым значением является 15%), затраты на исследования и разработки – в 2-3 раза (порог – 2,0% ВВП). Такой рывок требует качественно новой модели инноваций – формирования национальной инновационной системы.

⁴ Так, в 2002 г. доля собственных средств в инвестициях в промышленности составила 69%, в том числе в машиностроении – 78%, в сельском хозяйстве – 73%.

⁵ Заметно увеличивается ее доля в общем объеме произведенной промышленной продукции: 1995-1997 гг. – 3,0%, 1999-2000 гг. – 3,1%, 2001 г. – 4,7%.

⁶ В то же время в машиностроении оно достигло 1/3, что, по-видимому, близко к насыщению.

Ловушка низкой производительности труда. Для периода 1999-2002 гг. было характерно интенсивное – на 31% – увеличение производительности труда, а в промышленности – на 37%. Однако в первые два года рост производительности во многом имел формальный характер. Он отражал вовлечение в процесс производства скрытых излишков рабочей силы, имеющих на предприятиях. По мере исчерпания этого резерва началось быстрое снижение динамики производительности труда. В результате, уже с 2000 г. рост заработной платы стал существенно обгонять рост производительности труда (табл. 3.). Поскольку почти 2/3 доходов населения формируется за счет фонда оплаты труда, это означает, что увеличение доходов и потребления населения происходило за счет перераспределения, а не создания добавленной стоимости, тем самым повышая нагрузку на доходы предприятий. Платой за такой рост выступает увеличение издержек и соответственно снижение рентабельности в реальном секторе экономики. Разумеется, в таком режиме устойчивый экономический рост практически невозможен.

Таблица 3

Динамика реальной заработной платы и производительности труда в 2000-2002 гг. (темпы роста, %)

Показатель	2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г., оценка
	экономика в целом	промышленность	экономика в целом	промышленность	экономика в целом	промышленность	экономика в целом
Реальная заработная плата	120,9	123,2	119,9	120,8	116,2	112,5	110,1
Производительность труда*	110,7	110,1	105,7	105,0	104,7	106,3	106,5
Прирост реальной заработной платы на 1% прироста производительности труда	2,0	2,3	3,5	4,2	3,5	2,0	1,6
Доля оплаты труда (включая отчисления на социальные нужды) в добавленной стоимости**	40,2	29,1	42,7	35,5	46,1	38,5***	47,9

* Рассчитано по динамике численности наемных работников. В целом по численности занятых динамика производительности труда составила: в 2000 г. – 106,4%, 2001 г. – 104,7%, 2002 г. – 101,8%
 ** Соответственно в ВВП и добавленной стоимости промышленности.
 *** Предварительная оценка.

Есть все основания полагать, что разрыв между динамикой заработной платы и производительности труда в ближайшие годы будет воспроизводиться. Причина этого кроется в структурном дефиците рабочей силы – острой нехватке квалифицированного труда, – с которым столкнулись промышленные предприятия. В таких условиях «цена труда» оторвалась от его «предельной эффективности», и привлечение качественной рабочей силы идет автономно от динамики производства. Рост реальной заработной платы ведет к повышению производственных издержек. Это в свою очередь снижает инвестиционные возможности предприятий, что сдерживает повышение производительности труда. Сохранение данной тенденции в среднесрочной перспективе приведет к взрывному росту доли оплаты труда в ВВП: с 46,1% в 2002 г. до 48-50% в 2003-2004 гг. и 50-53% в 2005-2006 гг. Соответственно значительно уменьшится доля валовой прибыли – до 34-35% ВВП. Такой режим экономического развития исключает инвестиционный рывок и ведет к снижению конкурентоспособности экономики.

Проблема энергетического обеспечения экономики – одна из наиболее острых проблем предстоящего периода.

Согласно оценкам⁷, в оптимистичном варианте с учетом прогнозируемой динамики экспорта и импорта объем природного топлива для внутреннего использования увеличится за 2003-2004 гг. на 3,5-4,0%, за 2005-2007 гг. – на 2,5-3,0% (табл. 4). Иными словами, его среднегодовой прирост для внутреннего использования в первые 2 года не превысит 1,8%, а в следующие – 1,4% – что в 2-3 раза ниже требуемых темпов прироста ВВП.

Таблица 4

Баланс энергетических ресурсов в 2001-2006 гг. в соответствии с оптимистичными сценариями развития экономики

Энергоресурс	2001 г. (отчет)	2002 г. (оценка)	2003 г. (оценка)	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г./2002 г., %
<i>Природное топливо, млн. т у.т.</i>							
Ресурсы	1391	1436	1501	1542	1594	1608	112
производство (добыча)	1358	1406	1474	1515	1563	1578	112
первичных ТЭР							
импорт	33	29	27	27	30	30	103
Использование	1391	1436	1501	1542	1594	1608	112
экспорт	466	509	557	581	600	621	122
внутреннее использование	925	926	944	960	994	987	107
<i>Электроэнергия, млрд. кВт·ч</i>							
Ресурсы	901,1	899	915	922	935	952	106
производство	891,3	889	905	911	923	939	106
получено из-за пределов РФ	9,8	10	11	11	12	13	126
Использование	901,1	899	915	922	935	952	106
отпущено за пределы РФ	25,7	24	27	29	30	33	140
внутреннее использование	875,4	876	888	893	905	919	105

Аналогична ситуация с электроэнергией. Согласно оценкам, ее производство в 2004 г. достигнет 910 млрд. кВт·ч, в 2006 г. – 940 млрд. кВт·ч. Соответственно максимальные среднегодовые темпы прироста электроэнергии для внутреннего потребления составят около 1,0% в 2003-2004 гг. и около 1,5% – в 2005-2007 гг.

В данных условиях возникают следующие принципиально возможные варианты развития экономики:

– темпы экономического роста снизятся до уровня, определяемого предложением энергоресурсов, т.е. до 2-3% в год;

– предложение энергоресурсов увеличится за счет дополнительных инвестиций в топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Такое развитие событий будет сопровождаться возрастанием инвестиционной составляющей в ценах энергоносителей, что соответственно повысит затраты у потребителей. В результате произойдет структурный сдвиг в пользу отраслей ТЭК – сначала в инвестициях, затем и в производстве, – что приведет к снижению темпов экономического роста до 3% в год;

– будет задействован потенциал энергосбережения, позволяющий «вписаться» в предложение энергоресурсов при сохранении экономического роста темпами 4-5% в год. В этом случае снижение энерго- и электроемкости ежегодно должно составлять около 2-3%.

Очевидно, последний вариант – единственный, дающий возможность сохранить приемлемые темпы экономического роста. Однако он потребует крупномасштабной экономии энергоресурсов. Следует подчеркнуть, что необходимые объемы экономии энергоресурсов примерно вдвое ниже уровня, достигнутого в 1999-2002 гг. (табл. 5).

⁷ Оптимистичные варианты сценариев «Основных положений энергетической стратегии России до 2020 г.» (редакция 2003 г.), «Сценарных условий социально-экономического развития России до 2006 г.», а также расчеты по благоприятному сценарию до 2006 г.

Проблема, однако, заключается в том, что факторы энергосбережения, которые были задействованы в этот период, во многом уже исчерпаны⁸.

Таблица 5

Народнохозяйственные требования к снижению энерго- и электроемкости ВВП

Параметр	1999-2002 гг. (отчет)	2003-2006 гг.
Экономия первичных ТЭР, млн. т у.т.	149	65-99
Среднегодовой темп снижения энергоемкости ВВП, %	3,5	2,0-3,0
Экономия электроэнергии, млрд. кВт·ч.	148	59-91
Среднегодовой темп снижения электроемкости ВВП, %	3,9	2,1-3,2
Среднегодовой темп прироста ВВП (благоприятный сценарий), %	5,9	4-5

Между тем в российской экономике имеется огромный потенциал сбережения электроэнергии, который к концу десятилетия может составить около 300 млрд. кВт·ч., в том числе, в период до 2007 г. – более 200 млрд. кВт·ч (табл. 6) за счет:

- повышения загрузки промышленных мощностей (доведения среднего коэффициента использования мощностей до 55-58% в 2004 г. и 65-68% в 2007 г.) – экономия электроэнергии может составить к 2007 г. около 50 млрд. кВт·ч.;

- структурных сдвигов в пользу менее электроемких производств (потребительский сектор и др.) – экономия электроэнергии составит к 2007 г. около 20 млрд. кВт·ч.;

- реализации технико-технологических мероприятий у потребителей, предусмотренных «Программой энергосбережения в отрасли «электроэнергетика» на 1999-2000 гг. и на перспективу до 2005 и 2010 гг.» – в период 2002-2007 гг. экономия составит около 80 млрд. кВт·ч электроэнергии (из них около половины связано с заменой двигателей завышенной мощности и установкой регулируемого привода);

- около 10 млрд. кВт·ч приходится на экономию в самой электроэнергетике (снижение расходов на собственные нужды электростанций и потерь в электросетях);

- организационно-хозяйственных мероприятий (по экспертной оценке, около 50 млрд. кВт·ч, в том числе 30 млрд. кВт·ч – в коммунально-бытовом секторе).

Таблица 6

Потенциал экономии электроэнергии в 2002-2010 гг.
(нарастающим итогом к уровню 2001 г., млрд. кВт·ч)

Показатель	2004 г.	2007 г.	2010 г.
Потенциал сбережения электроэнергии, всего	100	212	303
сокращение незагруженных мощностей в промышленности	23	51	68
структурные сдвиги	3	19	32
технологические и технико-организационные мероприятия у потребителей*	61	82	95
снижение расхода на собственные нужды электростанций и снижение потерь в электросетях*	4	9	14
организационно-хозяйственные мероприятия	9	51	94

* В соответствии с данными Программы энергосбережения в отрасли «электроэнергетика» на 1999-2000 гг. и на перспективу до 2005 и 2010 гг. (РАО «ЕЭС России»).

⁸ Более 1/3 экономии электроэнергии в 1999-2001 гг. было получено за счет загрузки простаивающих промышленных мощностей. Еще примерно столько же дало абсолютное снижение потребления электроэнергии в сельскохозяйственном производстве – с 38 млрд. кВт·ч в 1998 г. до 25 млрд. кВт·ч в 2001 г. Структурные сдвиги обеспечили 8% экономии электроэнергии. Таким образом, на долю технологических и организационно-хозяйственных факторов пришлось лишь 20% экономии электроэнергии.

Экспансия конкурирующего импорта становится важнейшей угрозой в среднесрочном периоде. Ее темпы существенно опережают рост внутреннего спроса. Эта угроза проявляется, прежде всего, в подавлении производства в связи с вытеснением продукции отечественных предприятий с внутренних товарных рынков и ухудшении состояния платежного баланса, которое ведет к его дефицитности и девальвации рубля (что будет означать слом модели роста, сложившейся в последние годы) и(или) росту внешнего долга.

В условиях укрепления рубля опережающий рост импорта – явление закономерное. Однако если этот рост не уравнивается соответствующим повышением эффективности производства, то возникает ловушка: увеличение импорта замедляет рост производства; это негативно влияет на доходы экономических агентов; уменьшение роста доходов сдерживает конечный спрос; последний тормозит производство. Именно такая причинно-следственная связь характерна для российской экономики с 2001 г.

В перспективе эффект подавления производства со стороны импорта (опережающего роста импорта по отношению к спросу) в основном зависит от двух основных факторов: уровня «таможенной защиты», определяемого динамикой реального обменного курса и эффективных таможенных пошлин; технологической и организационной конкурентоспособности производств перерабатывающих отраслей.

Как отмечалось, умеренное (в меру роста конкурентоспособности) повышение реального обменного курса рубля является необходимым условием для функционирования механизма экономического роста. Однако укрепление рубля снижает ценовую конкурентоспособность российских товаров. В этих условиях существенным становится уровень таможенных ставок⁹, определяющих в сочетании с динамикой реального обменного курса изменение «таможенной защиты»¹⁰ российских товаров.

С учетом изменения таможенных ставок и реального обменного курса рубля можно сделать следующие выводы о динамике «таможенной защиты», определяющей ценовую конкурентоспособность российских товаров на внутреннем рынке:

– при сохранении повышательной тенденции мировых цен на нефть и соответственно укреплении рубля уровень таможенной защиты снизится уже к 2006 г. более чем на 1/4;

– при снижении мировых цен на нефть, сопровождающимся вероятным ослаблением рубля (2005-2006 гг.), уровень таможенной защиты останется примерно неизменным.

Таким образом, в случае благоприятного сценария критически важным становится повышение технологической и организационной конкурентоспособности перерабатывающих производств, компенсирующее снижение таможенной защиты внутреннего рынка.

Расчеты показывают, что при данных параметрах изменения обменного курса и таможенных пошлин требования к повышению технологической конкурентоспособности очень высоки. Для обеспечения 4-5-процентного экономического роста в среднем за год необходимо, чтобы эластичность импорта по внутреннему спросу (при неизменном уровне таможенной защиты)¹¹ снижалась следующим образом:

⁹ Разумеется, с учетом эффективности таможенного администрирования. При его сегодняшнем низком уровне импорт обладает односторонней эластичностью по отношению к пошлинам: при их снижении импорт возрастает, а при увеличении – остается неизменным.

¹⁰ Индекс таможенной защиты (I) рассчитывается по следующей формуле: $I = (1+t)/(1+t)(Ier/p)$, где t – ставка таможенных пошлин, Ier – индекс номинального обменного курса (руб./долл.), p – индекс цен (дефлятор ВВП).

¹¹ Данный показатель (эластичность импорта по внутреннему спросу при неизменном уровне таможенной защиты) рассматривается в качестве индикатора технологической конкурентоспособности отечественных производителей по отношению к импорту. Чем он выше – тем конкурентоспособность ниже. Оценка данного индикатора за базовый период (2000-2001 гг.) получена с помощью эконометрических методов.

Импорт	2001 г.	2004 г.	2006 г.	2010 г.
потребительский	1,15	1,11	1,00	0,89
инвестиционный	1,46	1,36	1,07	0,77

Другими словами, необходимо уже к 2006 г. преодолеть (при неизменном уровне таможенной защиты) опережающий рост импорта по отношению к росту внутреннего спроса, а в 2007-2010 гг. – добиться, чтобы импорт рос медленнее внутреннего спроса. Практическая реализация данного требования возможна только в условиях интенсивной модернизации экономики и наращивания инвестиций темпом не ниже 8-10% в год.

Структурные угрозы состоят в вероятном ухудшении условий развития опорных сегментов российской экономики: энергообеспечивающего; сырьевого (экспортно-ориентированного); гражданских перерабатывающих отраслей; высокотехнологического сектора.

Энергообеспечивающий сектор. В топливных отраслях формирование негативных тенденций будет связано с ограничениями роста выпуска и капиталоемкости.

В перспективный период значительно возрастут капитальные затраты, направляемые на энергетическое обеспечение экономики. Если в 2000-2001 гг. капиталоемкость добычи и транспортировки первичных топливных ресурсов составляла 7,7 долл./т у.т., то в 2005 г. она, согласно прогнозу, достигнет 11 долл., а в 2010 г. – 13-14 долл. (в ценах 2000 г.). Инвестиционная нагрузка топливного сектора на экономику возрастет (при неизменном уровне ВВП) с 3,7% ВВП в 2001 г. до 5,5-6,0% в 2005 г. и 7-8% в 2010 г.

Такая капиталоемкость с трудом вписывается в уровень мировых цен. Так, если в 2001 г. воспроизводственная цена нефти (с учетом всех налогов и инвестиционной компоненты) составляла 13 долл./барр., то при развитии намечающихся тенденций и с учетом прогнозируемого укрепления рубля к 2004 г. она достигнет 18 долл., а к 2006 г. – 21 долл./барр. (табл. 7).

Таблица 7

Цена воспроизводства российской нефти, долл./барр.*

Показатель	1997 г. отчет	2001 г. отчет	2002 г. оценка	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Цена воспроизводства производственных затрат (без учета налогов)	8,9	8,3	9,1	10,9	12,2	13,6	14,8
транспортировка	7,4	5,0	5,5	6,4	7,1	7,7	8,3
чистые инвестиции	1,5	1,4	1,7	2,0	2,3	2,7	3,0
Справочно: цена воспроизводства, по неизменному реальному обменному курсу 1997 г.	-0,1	1,9	1,9	2,4	2,8	3,2	3,5
Налоги	8,9	11,8	12,6	12,2	12,9	13,5	14,1
Цена воспроизводства с учетом налогов	4,5	4,7	4,5	6,0	5,6	5,6	5,8
	13,4	13,1	13,6	16,9	17,8	19,1	20,6

* Расчеты приведены с учетом изменения обменного курса рубля согласно благоприятному сценарию.

Другим источником усиления нагрузки на экономику станет электроэнергетика. К концу десятилетия объем генерирующих мощностей, выработавших проектный ресурс, составит 108-113 млн. кВт, т.е. 51-53% от уровня 2000 г. С учетом имеющихся резервов свободных мощностей и продления проектных сроков службы оборудования минимально необходимое повышение капиталоемкости электроэнергии составит (в ценах 2000 г.) в 2005 г. 3,2 долл. на 1000 кВт·ч., в 2010 г. – 3,7-4,0 долл. по сравнению с 1,7 долл. в 2000 г. Формирование накоплений для обеспечения капитальных затрат в электроэнергетике потребует увеличения электротарифов в

2002-2004 гг. как минимум на 60-65% и в 2005-2006 гг. – на 30-35%. С учетом прогнозируемой динамики обменного курса средняя цена одного кВт·ч возрастет с 2 центов в 2002 г. до 2,4-2,5 центов в 2004 г. и 3,1-3,2 центов в 2006 г.

Сырьевые отрасли. Ключевая проблема сырьевых отраслей в предстоящий период будет связана с мобилизацией инвестиций для обновления производственного аппарата. Значительная часть предприятий в данном секторе уже столкнулась с ограничениями со стороны производственных мощностей. Так, средняя загрузка мощностей в черной металлургии в 2001 г. составила 73%, в лесобумажной промышленности 59%. Учитывая высокий износ основных фондов, существенное наращивание выпуска на имеющейся производственно-технологической базе представляется проблематичным.

Норма ввода мощностей в сырьевом секторе составила в 1999-2001 гг. в среднем 1,9% и имеет тенденцию к снижению (1999 г. – 2,7%, 2000 г. – 1,7, 2001 г. – 1,2%). Чтобы ее переломить и создать условия для развития производства (с учетом вероятного обострения конкуренции на внешних рынках), необходимо увеличить норму ввода мощностей к 2004 г. до 4,0%, а к 2007 г. – до 5,5-6,0%. Это потребует почти 3-кратного роста инвестиций уже в ближайшие три года – с 3,4 млрд. долл. (в ценах 2000 г.) в год до 9,4 млрд. долл. в 1999-2001 гг. В следующие три года инвестиции необходимо увеличить в 1,6 раза – до 15 млрд. долл. в год (см. табл. 2).

Однако, именно на сырьевом секторе в середине десятилетия сфокусируется ряд острых проблем, препятствующих разворачиванию инвестиционных программ: данный сектор будет нести наибольшую нагрузку вследствие повышения тарифов на электроэнергию; снижению доходов от сырьевого экспорта будет способствовать повышение реального обменного курса рубля, прогнозируемое в среднесрочной перспективе.

В силу этих обстоятельств сырьевые отрасли столкнутся с сильнейшим дефицитом инвестиционных ресурсов, который составит в 2004-2005 гг. около 30% потребности в инвестициях, а в 2007 г. – примерно 50%.

Гражданские обрабатывающие производства. Главная проблема этого сектора российской экономики связана с необходимостью преодоления «порога конкурентоспособности» по отношению к импорту и нормализации воспроизводства ПТА.

Основные угрозы здесь связаны с тем, что при консолидации стран Евросоюза, экономической интеграции в него постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы и прибалтийских государств высока вероятность формирования еще одного потока конкурирующих товаров готовой продукции, дополняющего потоки из стран СНГ и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. При таком развитии событий конкуренция на внутренних рынках готовых изделий к середине десятилетия существенно усилится.

Следует отметить, что воспроизводственная ситуация в ведущих секторах обрабатывающей промышленности существенно различается. В потребительских отраслях (главным образом в пищевой промышленности) наблюдается достаточно интенсивное обновление ПТА. Ежегодно выбывает примерно 4% устаревших мощностей, взамен вводится 6% новых. С учетом складывающихся тенденций средний предстоящий срок службы вводимого оборудования составляет около 7 лет – что является весьма неплохим показателем.

Совершенно иная ситуация в машиностроении. Ежегодно из отрасли выбывает менее 3% устаревших мощностей, т.е. консервируется отсталая структура ПТА. Ввод новых мощностей составляет всего 2% от имеющихся, с пересчетом на их 100-процентную загрузку – всего 4,3%. Таким образом, средний предстоящий срок службы вводимого оборудования достигает почти 25 лет. Очевидно, что такие параметры воспроизводства основного капитала не позволяют преодолеть тенденцию снижения конкурентоспособности отрасли.

В настоящее время объем капиталовложений в машиностроение составляет лишь 2-3 млрд. долл. Чтобы нормализовать процесс воспроизводства и преодолеть тенденцию устаревания парка оборудования, объемы инвестиций должны увеличиться в ближайшее трехлетие в 2-3 раза – до 6 млрд. долл., а в последующее – до 11-12 млрд. долл. (см. табл. 2).

Высокотехнологичные отрасли (ОПК). В них возможное ухудшение обусловлено факторами неблагоприятных изменений на рынках вооружений; исчерпания имеющихся научно-технических заделов при отставании разработки новых; инерционного ухудшения качества производственно-технологического и кадрового потенциала.

Сейчас в структуре товарной продукции ОПК около 60% составляет экспорт, в котором преобладают вооружения и военная техника (ВВТ) (2000 г. – 41%). Положение России на рынках ВВТ в перспективе может ухудшиться в силу ряда причин: развертывания собственных военных программ в странах – традиционных партнерах, появления на рынках нового поколения военной техники, изменения внешнеполитической ситуации.

Согласно имеющимся оценкам, уже в ближайшие 3-5 лет будет исчерпан задел оборонных НИОКР, сформированный еще в 70-80 годы. При этом создание новых научных разработок и технологий существенно запаздывает даже в тех сегментах сферы высоких технологий, которые смогли «опереться» на внешний спрос. В результате, если серийная российская высокотехнологичная продукция сегодня по большей своей части конкурентоспособна, то с развитием критических технологий, определяющих ее потенциал в будущем, ситуация совершенно иная. Из 10 технологических направлений, имеющих решающее значение для обеспечения современного уровня выпускаемой оборонной продукции и ее конкурентоспособности, Россия только по двум (лазерные и ядерные технологии) находится на мировом уровне.

Резко нарушено воспроизводство ПТА. Для нормального хода технологического процесса в секторе высоких технологий норма обновления основных фондов должна составлять 10-13% в год, фактически же она на порядок ниже. В результате, износ активной части основных фондов в российском секторе высоких технологий колеблется, по разным оценкам, в пределах 70-80%. Ухудшается состояние кадров: за последние пять лет средний возраст работников, занятых в сфере высоких технологий, увеличился с 47 до 58 лет.

Институциональная ловушка. В последние годы обозначились три тенденции, ведущие к качественному ухудшению институциональной системы экономики.

Первая – системная социальная деградация, охватившая масштабные социальные группы, территории, социальные институты. Образовалась сфера застойной бедности, охватившая ряд регионов страны. Низкие доходы при отсутствии вертикальной мобильности стимулируют, с одной стороны, маргинализацию значительных масс населения, с другой – криминализацию общества. Закономерно, что в уже в посткризисный период в условиях высокой динамики реальных доходов населения возобновилось снижение средней продолжительности жизни, наметился рост ряда социальных болезней и видов преступлений (грабежи, разбои и т.п.).

Вторая – процесс транснационализации, активно идущий в сырьевых корпорациях первого эшелона. По сути, речь идет о перераспределении ключевых экономических ресурсов, выходе значительных сегментов экономики из сферы действия национальных институтов.

Третья – деградация институтов государственного управления. Слабость экономических институтов стимулирует попытки компенсировать ее улучшением качества бизнес-среды за счет снижения налогов. Но это сужает ресурсную базу государства, которое призвано вместе с корпорациями и гражданским обществом

формировать экономический порядок. Возрастают риски для бизнеса и соответственно повышается востребованность компенсаторов этих рисков – лоббирования и коррупции. Возникает замкнутый круг одновременного движения в сторону снижения налогов и ослабления институтов.

Экономическое развитие в условиях стратегических вызовов. Векторы интеграции России в мировое хозяйство. В последние десятилетия развитые страны мира переходят к новой модели экономического развития. Для этой модели, прежде всего, характерно:

- формирование единого мирового научно-технологического пространства и рынка высокотехнологичных товаров и услуг;

- закрепление за отдельными странами в рамках рынка высокотехнологичной продукции определенной специализации, отражающей преимущественное развитие критических технологий в данной стране;

- формирование в рамках процесса глобализации механизмов получения технологической ренты, реализующей технологическую специализацию отдельных стран;

- создание национальных инновационных систем (НИС), интегрированных на международном уровне. Появление НИС, охватывающих весь комплекс институтов воспроизводства инноваций, развития и распространения новых технологий, стало важнейшим элементом закрепления специализации отдельных стран на мировых рынках высокотехнологичной продукции и поддержания технологической сопряженности отраслей национальной экономики.

Одна из ключевых характеристик формирующейся экономической модели состоит в том, что она ведет к нарастанию качественного разрыва между странами-лидерами и периферией, где сейчас оказалась российская экономика.

В 70-х – первой половине 80-х годов критически значимыми для индустриального развития западных стран были поставки традиционных массовых ресурсов – топлива, металлов, а также приток низкоквалифицированной рабочей силы. В настоящее время акцент значимости все в большей степени смещается на технологическую специализацию лидирующих стран. По отношению к ним другие страны превращаются в источник поставок массовой потребительской продукции (текстиль, бытовая электроника и др.). Одновременно на периферию, как и прежде, переводится выпуск ряда видов продукции производственного назначения (в первую очередь – металлургической и химической), для которой характерны высокая экологическая нагрузка и относительно низкие квалификационные требования к рабочей силе.

Складывается внешне парадоксальная ситуация.

С одной стороны, активно развивается глобальный рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы, что является одной из основ новой глобальной экономики. Налицо – интернационализация производства, снижение административных барьеров передачи технологий, все более свободный перелив капитала между наиболее развитыми государствами и остальным миром. Состав экспортеров высокотехнологичной продукции постепенно размывается: доля стран-лидеров (США, ЕС, Япония) снизилась с 90% в 1980 г. до 73% в 1995 г. (табл. 8).

Таблица 8

Структура мирового рынка высокотехнологичной продукции

Группа стран	1980 г.		1990 г.		1995 г.	
	Э*	И*	Э	И	Э	И
Всего**	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ведущие страны (США, ЕС, Япония)	90,2	75,6	83,7	76,0	73,1	64,3

Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: анализ угроз

Страны-лидеры АТР (Корея, Сингапур)	2,5	4,3	6,8	6,4	12,3	9,4
Другие страны	7,3	20,1	9,4	17,7	14,6	26,2

* Э – экспорт, И – импорт.
 ** Без учета Китая, данные по которому в 1980 и 1990 г. отсутствуют. В 1995 г. доля Китая в мировом экспорте и импорте высокотехнологичной продукции составляла соответственно 1,9 и 2,2%.

Источник: European Commission (1997), Second European Report on S&T Indicators.

С другой стороны, нарастает технологический разрыв между узкой группой стран-лидеров и остальными странами. Закрепляясь в социальных, организационных и производственно-технологических структурах, данный разрыв становится труднопреодолимым («технологические барьеры развития»). Характерно, что в странах, не входящих в группу лидеров, он не сокращается: в 1990 г. импорт превысил экспорт в 1,8 раза, в 1995 г. – в 2,0 раза.

Технологический разрыв ведет к сегментации рынка высокотехнологичной продукции. Наиболее качественная ее часть, производимая в странах ЕС, США и Японии, потребляется в самих же странах-лидерах (исключениями являются рынки аэрокосмической техники и вооружений, где значителен чистый экспорт в менее развитые страны, и рынок компьютеров, в больших масштабах ввозящихся из новых индустриальных стран). Увеличение доли менее развитых стран в мировой торговле высокотехнологичной продукцией означает не столько их прорыв на уровень государств-лидеров, сколько формирование «массового» рынка высокотехнологичной продукции с суженным спектром качественных характеристик (табл. 9).

Таблица 9

Экспорт и импорт высокотехнологичной продукции в развитых странах (ЕС*, США и Япония), 1998 г.

Продукция	Экспорт, млрд. эю	Импорт, млрд. эю	Сальдо	
			млрд. эю	% к обороту
Всего	362,4	359,9	2,6	0,4
В том числе:				
аэрокосмическая техника	69,2	44,8	24,3	21,3
компьютеры, офисное оборудование	71,2	123,6	-52,4	-26,9
электроника и телекоммуникации	126,1	115,6	10,4	4,3
фармацевтика	14,2	11,0	3,1	12,3
научное оборудование	42,2	31,1	11,1	15,1
электротехническое оборудование	10,0	11,4	-1,4	-6,7
прочее оборудование	15,4	11,0	4,4	3,0
химическая продукция	10,4	9,8	0,6	16,5
вооружения	3,9	1,4	2,5	46,8

* Без учета торговли между странами Союза.

Рассчитано по: European Commission. Towards a European Research Area – Science, Technology and Innovation – Key Figures 2000 / Luxembourg: Office for Publications of the European Commission.

Трудность преодоления технологических барьеров развития определяется, главным образом, следующими обстоятельствами:

– как правило, недостаточным уровнем развития человеческого капитала, что связано с качеством образования и других институтов социальной инфраструктуры, а также всей системы механизмов, определяющих статус образования и его востребованность в обществе. В современной экономике функции накопления человеческого капитала состоят не только в поддержке качества рабочей силы, но и в обеспечении распространения технологий (мобильность рабочей силы) и в закреплении специализации страны на рынке наукоемкой продукции. Типичной является «ловушка бедности», когда недостаток

образования связан с низкими доходами, а рост последних блокируется низкой квалификацией рабочей силы;

– неразвитостью сферы НИОКР, не позволяющей поддерживать научно-технические и технологические заделы, обеспечивать весь цикл «НИОКР – инновации – производство – потребление» на приоритетных направлениях и удерживать конкурентные позиции на мировом рынке высокотехнологичной продукции (именно из-за недостатка научно-технической базы ряд стран потерпел неудачу в развертывании полномасштабных программ производства современных вооружений);

– отсутствием или неразвитостью инфраструктуры и механизмов распространения передовых технологий по секторам экономики. В условиях глобализации резко снижается эффективность «анклавного» развития высокотехнологичных укладов (когда эффект достигается за счет концентрации качественных ресурсов на узком фронте прорыва в высокоприоритетных направлениях);

– повышением стоимости формирования сферы новых технологий путем заимствований – приобретения пакетов технологий, «ноу-хау», программных средств

и т. п. – в рамках действия современных механизмов защиты интеллектуальной собственности. Стоимость программного обеспечения, устанавливаемого на современные компьютеры, сопоставима с ценой аппаратного комплекса, а во многих случаях превышает его. При этом подавляющая часть рынка технологий (по количеству выданных патентов, доле стран в мировой торговле технологиями и др.) приходится на ограниченное число наиболее развитых стран – США, Японию, Германию, Великобританию;

– недостаточно развитой институциональной структурой и низким качеством организации и управления. Институциональная среда (нормы, правила, формы организации и др.) определяют не только инвестиционную и инновационную привлекательность экономики, но – главное – возможность применения современных технологий управления. Последние на новом уровне организуют системы производственных технологий и ресурсов, обеспечивая преимущества инновационных факторов развития.

Выстраивание технологических (и шире – конкурентных) барьеров ведет к тому, что современное мировое хозяйство приобретает 5-уровневую структуру: 1 – уровень, генерирующий поток инноваций и новых образцов; 2 – быстро обновляемое гибкое производство, позволяющее ориентироваться на индивидуальные потребности; 3 – массовое и крупносерийное производство, ориентированное на широкий спектр потребителей; 4 – производство базовых ресурсов (энергоресурсы, конструкционные материалы и др.); 5 – традиционные медленно обновляемые сферы (например аграрный сектор). В зависимости от того, на каком уровне закрепляется данная страна в глобальной экономике, она становится либо получателем, либо плательщиком дополнительной добавленной стоимости.

Для России центральная проблема, связанная с формированием новой мировой экономики и новой модели роста, состоит в том, что стратегически страна не вписывается ни в один из этих структурных уровней. В 90-е годы Россия по экспорту закрепила преимущественно на 4-м уровне, а по импорту – на 2-3-м уровнях. Это означает, что страна стала донором произведенной добавленной стоимости. По оценке, за счет этого фактора экономика страны ежегодно теряет 10-12 млрд. долл. Однако недостаточная конкурентоспособность российского экспортного потенциала (компенсируемая сегодня 3-кратным разрывом между паритетом покупательной способности рубля – ППС – и обменным курсом) в долгосрочной перспективе ставит под вопрос удержание даже этих позиций.

Отставание России от наиболее развитых стран имеет не количественный, а качественный, стадийный, характер. Если по общему объему ВВП, измеренному по ППС, Россия соответствует таким странам, как Франция и Канада, то по общественной производительности труда (ВВП на одного занятого в экономике) отстает от ведущих стран в 3-4 раза (табл. 10). Показатели же развития телекоммуникаций, обеспеченности компьютерами и т.п. различаются многократно.

Таблица 10

Сравнительные характеристики социально-экономического и технологического развития России и наиболее развитых стран мира

Характеристика	Год	Россия	США	Канада	Япония	Франция	Германия
ВВП, млрд. долл.							
по паритету покупательной способности (ППС)	2000	1177	9966	839	3205	1387	2007
по обменному курсу	2000	247	9966	687	4756	1291	1873
Производительность труда (ВВП на одного занятого, по ППС, тыс. долл.)	2000	18,1	69,2	56,3	49,7	59,9	55,3
Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	1999	1,05	2,62	1,56	3,15	2,19	2,38
Количество действующих патентов на 100 тыс. чел.	1998	118	434	780	740	555	433
Телефонные линии (на 1000 чел.)	2000	190	734	657	585	586	622
Пользователи мобильной связи (на 1000 чел.)	2000	23,0	401,4	273,9	457,8	501,8	585,2
Обеспеченность компьютерами (на 1000 чел.)	2000	67,4	580,5	549,0	389,2	369,4	372,6
Пользователи Интернета (на 1000 чел.)	2000	51,6	488,2	501,1	267,8	151,6	245,4
Ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении	2000	67,1*	77,4	79,5	80,3	78,8	77,8
Расходы на здравоохранение, % ВВП	1998	3,21	12,85	9,07	7,33	9,59	10,56

* По российским источникам, ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляла 65,3 года.

Источник: *The World Competitiveness Yearbook. 2001. Institute for Management Development, Lausanne, Switzerland.*

По сравнению со странами, наполняющими мировой рынок массовой промышленной продукцией (Китай, страны Юго-Восточной Азии и др.), в России высок уровень оплаты труда, энергетических и транспортных затрат.

Специализация на производстве энергосырьевых ресурсов для России в долгосрочной перспективе будет затруднена в силу высокой стоимости их добычи и транспортировки. По оценкам, критический уровень мировых цен на нефть (ниже которого экспортные поставки становятся неэффективными) для главных стран-экспортеров колеблется от 2-3 до 4-7 долл./барр., а в России он составляет не менее 12-13 долл./барр. В такой ситуации, чтобы удержаться в числе сырьевых экспортеров, стране необходима переориентация значительной части научно-технологического потенциала на исследования, направленные на повышение экономической эффективности производства и транспортировки энергоресурсов.

Основным национальным приоритетом становится, таким образом, обеспечение достойного места страны в мировой хозяйственной системе. Условием этого является реализация имеющихся сравнительных преимуществ: сохранившихся сегментов высоких технологий; ведущего места России на постсоветском экономическом пространстве; геоэкономических преимуществ.

Основными векторами интеграции, реализующими сравнительные преимущества экономики страны, являются следующие.

Европейский вектор дополняет «сырьевую интеграцию» кооперацией в сфере высоких технологий; способствует сопряжению развития авиакосмической промышленности, судостроения, энергетического машиностроения; может предполагать совместные программы в области ядерной энергетики, биотехнологии, освоении космического пространства.

Конкретными сферами кооперации могут стать:

– совместная Россией и европейскими странами разработка военной авиатехники – российское лидерство в области разработки планеров, двигателей с управляемым вектором тяги в сочетании с европейскими достижениями в создании интегрированных систем бортовой авионики с элементами «искусственного интеллекта», высокоэкономичных двигателей и др.;

– совместная модернизация парка авиатехники, состоящей на вооружении третьих стран;

– участие российских фирм в европейских проектах в области гражданской авиации;

– кооперация в области военного судостроения (корабли морской зоны и прибрежного действия, где Россия лидирует в области разработки корабельного вооружения, но отстает в создании систем разведки, связи и управления, а также в обеспечении обитаемости кораблей);

– сотрудничество в области энергетического машиностроения (российское лидерство в реакторостроении плюс преимущество европейских производителей в разработке систем управления);

– кооперация в исследовании космоса, опирающаяся на достижения России и Европейского Космического Агентства (для России это сотрудничество особенно важно, так как ЕКА обладает космодромами в экваториальной зоне, что резко удешевляет запуски ракет).

Азиатско-Тихоокеанский и Южно-Азиатский вектор связан прежде всего с военно-техническим сотрудничеством со странами региона. В ближайшей перспективе речь идет, в основном, о рынках Индии и Китая, в дальнейшем – о расширении присутствия на рынках вооружений Ближнего и Среднего Востока, а также Юго-Восточной Азии.

Данный вектор интеграции возможен лишь при существенном расширении НИОКР и создании техники нового поколения. Традиционные партнеры России (Китай и Индия) в настоящее время стремятся проводить курс «опоры на собственные силы», активно приобретая лицензии у ведущих мировых производителей вооружений, в том числе у России, и развертывая на этой основе собственные программы создания современных видов оружия. В связи с этим необходимым условием является поддержание технологического лидерства российских вооружений по отношению к образцам, производимым в данных странах.

В перспективе речь идет также об экспорте энергоресурсов (прежде всего природного газа), а также электроэнергии.

Экономическая интеграция постсоветского пространства может превратить Россию в один из новых центров глобальной экономики, обеспечив объединение постсоветских экономик и их включение в существующие структуры мирового хозяйства.

В перспективе практически только Россия с ее экономическим, технологическим и ресурсным потенциалом, емкостью рынка, конфигурацией транспортных коммуникаций и производственных связей может обеспечить рациональную интеграцию экономического пространства стран СНГ в мировое хозяйство, не ломая при этом технологические, производственные и организационные структуры экономик данных стран и избегая риска появления нестабильности. В то же время сохранение рынка стран СНГ, ориентированного на Россию (особенно это касается продукции обрабатывающей промышленности), и

использование их ресурсного потенциала являются необходимыми условиями модернизации российской экономики.

Формирование системы транспортных коридоров может реализовать геоэкономические преимущества страны.

Рациональное включение России в мировую экономику связано с обеспечением трансконтинентальных транспортных и информационных коммуникаций. Средством реализации данного вектора интеграции является формирование системы международных транспортных коридоров по следующим важнейшим направлениям:

– Европа – АТР с использованием железнодорожных сетей европейской части России и Транссиба, с выходом к портам Дальнего Востока;

– Северная Европа – Южная Азия, с использованием железных дорог и внутренних водных путей, связывающих балтийское побережье России с Каспийским морем, с выходом на транспортную систему Ирана и Индии;

– Северная Европа – АТР, с опорой на Северный Морской Путь;

– Европа – Азия – Северная Америка (трансполярные авиатрассы).

Развитие в условиях системной неопределенности. Распад двухблоковой модели мироустройства в конце 80-х годов привел, с одной стороны, к высвобождению накопленного конфликтного потенциала (энергетика которого подпитывается социальным неравенством, демографией, экологией, ограниченностью ресурсов и т.д.), с другой – к ослаблению контроля над «мировой энтропией», снижению эффективности легитимных международных политических и экономических институтов. Возросла роль глобальных игроков (ТНК, ТНБ, «черные» и «серые» картели и др.), деятельность которых не имеет достаточных легитимных основ и слабо поддается регулированию. Усилилось значение силовой компоненты.

Мир остро нуждается в установлении нового порядка, новых глобальных «правил игры» и механизмов контроля. Реакцией на это стало выдвижение двух метапроектов.

Первый – финансовая глобализация как инструмент установления нового порядка, контроля и легитимизации новых институтов наднационального регулирования. Он предполагает: становление и укрепление наднациональных сетевых структур (прежде всего в области финансов и высоких технологий); прозрачность мировой экономики для потоков капитала, товаров, услуг и информации, универсальность базовых экономических и финансовых институтов; воспроизводящийся разрыв между центром и периферией в технологической, финансовой и социальной сферах; поддержание стратегической устойчивости мировой хозяйственной системы за счет регулируемых технологических и финансовых трансфертов от центра к периферии, контроля за информационными и финансовыми потоками, а также системы санкций за нарушение установленных правил игры.

Второй – мобилизация цивилизационных ресурсов и стремление на этой основе создать соответствующие анклавные развития. Он предполагает: признание субъектами исторического процесса самодостаточных «цивилизационных миров», формирующихся по принципу общей культурной или религиозной идентичности (Западная Европа, Исламский мир, Китай и пр.); отказ от универсальной модели развития различных цивилизаций; мобилизацию ресурсов роста в рамках национальных моделей развития, этнокультурного и регионального самоопределения, региональной интеграции и др.; перевод напряженности между центром и периферией в плоскость межцивилизационного конфликта.

В результате, формирование глобального экономического пространства приобретает не линейный (однонаправленный, от национальных экономик к глобальному хозяйству), а многомерный характер, с выделением устойчивых региональных очагов, изменением конфигурации связей между «центрами силы», геоэкономическим

переделом мира. Наряду с тенденцией глобализации разворачивается и контртенденция – этнокультурного и регионального самоопределения обществ, региональной интеграции и др.

В рамках такого развития качественно возрастает уровень стратегической неопределенности.

С одной стороны, неопределенность вытекает из повышения роли инноваций в рамках складывающихся механизмов экономического развития лидирующих стран. Источником неопределенности становятся и новые противоречия – между индустриальным и постиндустриальным укладами, между лидерами и аутсайдерами «новой экономики» и др. С другой – неопределенность возникает из нелинейности и нестабильности процессов глобализации, протекающих в рамках двух отмеченных мета-проектов. Поток экономических и иных вызовов и угроз принимает в новых условиях непредсказуемый характер. Аналогично оказывается труднопрогнозируемым возникновение (и исчезновение) «окон возможностей».

Как следствие появляются новые требования и критерии экономического развития. Ключевым ресурсом становится уже не экономическая мощь в прежнем ее количественном понимании, а качественные приращения, увеличивающие способность экономики к обновлению, реагированию на разнообразные внешние вызовы, к развитию в условиях возросшей неопределенности.

В принципе, для любой страны сейчас существуют три альтернативные стратегии. Либо формировать и наращивать современный потенциал развития (если для этого есть возможности). Это весьма дорого, однако позволяет реализовывать собственные национальные проекты и сохранять национальную идентичность. Либо отказаться от наращивания такого потенциала, становясь «младшим партнером» по отношению к тому или иному лидеру. Это дешевле и высвобождает ресурсы для индустриального роста. Платой является частичный отказ от суверенитета и та или иная форма экономической нагрузки (технологическая рента). Либо вообще играть по другим правилам, опираясь на те или иные ресурсы (социальные, цивилизационные, геополитические, природные и др.). Этот вариант требует социальной мобилизации (эффективность которой сомнительна в современных условиях) и чреват повышенной конфликтностью.

Граница между первой и второй стратегиями – прежде всего в возможности преодоления «технологического барьера», который по мере развития технологий, человеческого капитала, форм организации становится все более высоким и труднопреодолимым. Граница между вторым и третьим ее вариантами – в наличии цивилизационного потенциала, готовности элит к его мобилизации и использованию для модернизационного прорыва.

Для России нет альтернативы первой стратегии – формирования собственного потенциала развития. Ни в логике второй стратегии, ни в логике третьей Россия не обладает потенциалом, достаточным для обеспечения прочных позиций в новом мире.

Что касается стратегии «индустриальной специализации», то Россия не располагает достаточными конкурентными преимуществами по сравнению со странами периферии (АТР, Латинской Америки), разворачивающими производство массовой промышленной продукции. Сохранение же ее сырьевой ориентации потребует резкого наращивания вложений в сырьевой сектор, что, как показывают расчеты, не позволит в долгосрочной перспективе повысить уровень жизни населения, реформировать социальную сферу и обеспечить национальную безопасность.

В рамках стратегии «цивилизационного ответа» для России вообще нет места. Российское общество имеет полиэтничный, многоконфессиональный, поликультурный характер. В силу этого Россия не может решать проблемы глобализации в рамках модели национального (монокультурного) самоопределения и реализации на этой основе альтернативных форм и схем

интеграции в глобальное социоэкономическое пространство. Попытки двигаться по этому пути приведут, скорее всего, к тому, что Россия станет полем разворачивания конфликта между разными цивилизационными центрами, что чревато для нее катастрофическими последствиями.

Процессы глобализации существенно усложняют наращивание потенциала развития для стран, имеющих сырьевую специализацию. Тем более, что в обозримом будущем вероятно закрепление мировых цен на нефть в диапазоне на 15-20% ниже уровня последних полутора-двух лет. Дополнительные сложности разворачивания потенциала развития для России возникают и в связи с возможными ограничениями экспорта вооружений и другой высокотехнологичной продукции в страны Юга.

В то же время Россия получила уникальную возможность осуществить широкий маневр в экономической политике, нацеленный на модернизацию и наращивание качественного потенциала – поскольку сегодня становление нового устойчивого миропорядка немыслимо без ее активного участия. Геополитический формат нового миропорядка не может не подкрепляться адекватным геоэкономическим форматом. Иначе говоря, «использование» России как фактора стабильности на евроазиатском пространстве предполагает как минимум: укрепление экономической интеграции на пространстве СНГ; снятие ограничений для интеграции российской экономики в западную, прежде всего европейскую; кооперацию российского высокотехнологичного потенциала и соответствующих структур экономики Запада.

Сегодня российская экономика не готова к такой роли. Она не просто технологически устарела – она раздроблена на уклады, переток ресурсов между которыми затруднен. Переход к полноценному режиму экономического развития предполагает реализацию, по крайней мере, следующих условий:

– формирование механизма расширенного воспроизводства, обеспечивающего устойчивое взаимодействие производства, доходов и конечного спроса;

– замыкание на цели развития жизненных перспектив массовых социальных слоев и групп, статусных возможностей, стратегических интересов. Должны возникнуть новые механизмы вертикальной социальной мобильности. Только в такой среде проявляются конструктивные предпринимательские мотивации, инвестиционные импульсы, социальное партнерство;

– формирование ведущего производственно-хозяйственного уклада – группы взаимосвязанных производств и институтов, образующих системную целостность, – обладающего не только мощным потенциалом роста, но и достаточной критической массой для качественного преобразования экономики в целом;

– формирование механизмов повышения эффективности и конкурентоспособности.

Смена парадигмы экономического роста. Каждому из этапов переходного периода свойственна парадигма экономического роста, определяющая общие подходы к экономическому развитию, логику экономической политики, распределение усилий и ресурсов между отдельными направлениями преобразований.

На *первом этапе* (1992-1994 гг.) господствующая парадигма предполагала, что либерализация и открытие экономики, приватизация государственной собственности и финансовая стабилизация обеспечат экономический рост, базирующийся на новых источниках, прежде всего предпринимательской инициативе.

Оказалось, однако, что переход от экономического спада к росту не осуществляется автоматически – он требует создания экономического порядка: системы институтов, регулирующих экономическое поведение хозяйствующих субъектов (фирм и домохозяйств) и взаимоотношения бизнеса, государства и общества.

К концу данного этапа была достигнута стабилизация производства, заложены основы рыночных институтов и преодолена гиперинфляция. В то же время значительно

снизился уровень жизни населения. Возникли деструктивные социальные процессы, существенно деформирован процесс воспроизводства, ослаблен экономический потенциал.

Второй этап (1995-1998 гг.) характеризовался новой парадигмой: массивный приток иностранных инвестиций должен был активизировать имеющиеся ресурсы роста (дешевая рабочая сила, природные ресурсы, емкий внутренний рынок) и обеспечить модернизацию экономики и подъем производства. Был создан ряд условий для притока капитала, включая «валютный коридор» и финансовые рынки со сверхвысокой доходностью.

В действительности слабая конкурентоспособность реального сектора экономики определила весьма низкий уровень объема инвестиций, который мог бы быть эффективно (по критериям мирового рынка) использован во внутренней экономике. В таких условиях приток иностранного капитала неизбежно базировался на разрыве доходности реального и финансового секторов экономики. Формировался «финансовый пузырь», опирающийся на высокую доходность ГКО, который искусственно делал российский финансовый рынок привлекательным для иностранных инвесторов.

Разрыв в доходности реального и финансового секторов рано или поздно вел к «схлопыванию» финансового пузыря (дефолту) и девальвации рубля¹².

Господствующая парадигма *третьего этапа* (1999-2002 гг.) – экономический рост за счет создания благоприятного предпринимательского климата и эффективных рыночных механизмов, обеспечивающих оптимальное распределение и использование ресурсов.

Девальвационный эффект и повышение мировых цен на нефть, а также наличие в экономике свободных ресурсов (производственных мощностей и рабочей силы) обеспечили расширение производства и временно ослабили актуальность проблемы низкой конкурентоспособности российской экономики. Акцент был сделан на достраивании нормативно-правовой среды, улучшении условий функционирования бизнеса (снижении административной и налоговой нагрузки на бизнес), создании конкурентной среды, а также формировании вертикали власти и преодолении «экономического сепаратизма» регионов.

Однако быстро выявились ограничения, свидетельствующие о необходимости выхода экономической политики за формат данной парадигмы.

Во-первых, по мере снижения девальвационного эффекта и исчерпания свободных ресурсов проявились узкие места, тормозящие рост – недостаточная диверсификация экспорта, низкая конкурентоспособность обрабатывающих производств, высокая энергоемкость. Замедление экономического роста стало препятствовать институциональным и структурным реформам. Так, расширение платности социальных услуг и ликвидация «перекрестного субсидирования» предполагает динамичный рост реальных доходов населения – в противном случае социальная цена реформ может оказаться слишком высокой.

Во-вторых, по мере реализации структурных реформ шло накопление противоречий в самой институциональной сфере. Дееспособность власти и сама возможность реформирования экономики в значительной мере зависят от социального ресурса власти – консолидированной социальной поддержки ее действий. Поэтому на данном этапе были реализованы мероприятия, не затрагивающие уровень жизни массовых социальных групп. По другим направлениям, уменьшающим социальный ресурс государственной власти, продвижение затормозилось. В итоге возник целый ряд противоречий между реформами¹³, во многом обесценивших усилия по созданию целостной системы рыночных институтов.

¹² Произошел «рано» из-за значительного дефицита бюджета и мирового финансового кризиса.

¹³ Между налоговой и бюджетной реформами (включая реформирование межбюджетных отношений), между реформами ЖКХ и естественных монополий и т. д.

Переход к *четвертому этапу* связан не только с необходимостью преодоления институциональных и ресурсных ограничений третьего этапа, но и с изменением контекста экономического развития. Резко возрос уровень стратегической неопределенности, обуславливающей новые требования к российской экономике.

Неопределенность вытекает из повышения роли инноваций в рамках складывающихся механизмов экономического развития лидирующих стран. Ее источником становятся новые противоречия – между индустриальным и постиндустриальным укладами, между лидерами и аутсайдерами «новой экономики» и др.

Новая парадигма экономического роста – активизация его новых источников на основе повышения конкурентоспособности экономики и разблокирования социальной мобильности.

Повышение *конкурентоспособности* – единственный способ задействовать новые источники экономического роста, базирующиеся на расширении внутреннего спроса, и одновременно увеличить устойчивость экономики на основе ее диверсификации. Основные составляющие конкурентоспособности: гибкость экономики, ее способность реагировать на спонтанно появляющиеся «окна возможностей»; воспроизводство качественных ресурсов, включая «человеческий капитал»; технологическая и продуктовая специализация на мировом рынке наукоемкой продукции и воспроизводство новых технологий; ресурсосбережение, снижение энергозатрат и повышение производительности труда.

Повышение *социальной мобильности*¹⁴ – необходимое условие для обеспечения социальной стабильности, формирования предпринимательских и трудовых мотиваций, преодоления тенденций социальной апатии, маргинализации значительной части населения, межрегиональной дифференциации в уровне и образе жизни людей.

Составляющими повышения социальной мобильности являются: доступность для основной части населения ресурсов, определяющих качество человеческого капитала – образования, культуры, здравоохранения; развитие малого и среднего предпринимательства; реформа системы образования, ориентированная на повышение адаптивных возможностей человека и развитие его креативных способностей; расширение возможностей территориальной миграции параллельно с выравниванием социальных условий в регионах.

¹⁴ Речь идет о перемещении индивидов между различными уровнями социальной иерархии, изменении индивидуальных статусных позиций. Высокая социальная мобильность в первой половине 90-х годов послужила важнейшим фактором сохранения социальной стабильности при двукратном сокращении реальных доходов населения.