

Оглавление

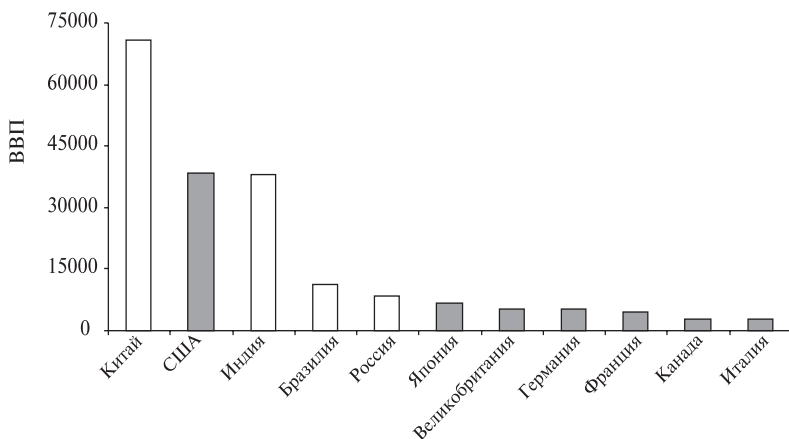
Введение	5
Глава 1. Стадии развития	
1.1. Аграрная стадия	9
Античная мутация.....	11
Иновации	12
1.2. Индустриализация	17
1.3. Постиндустриальная или инновационная стадия	26
Глава 2. Институциональные и культурные ограничения догоняющих стран	
2.1. Китай	33
Бюрократия	34
Собственность	37
Правовая система	41
Родственные отношения	46
Как культурный фактор повлияет на развитие Китая	52
2.2. Индия	59
Двухсекторная модель	60
Религия	61
Общинно-кастовая система	62
Демократия по-индийски	63
Коррупция в Индии	67
2.3. Бразилия	70
Иберо-католическая культура	71
Авторитаризм в Латинской Америке	72
Белые и небелые	73
Стратегическая неопределенность: история бразильских стабилизаций	76
Глава 3. Взгляд в будущее	
3.1. Соотношение сил	81
Развитые страны	87
Развивающиеся страны: три сценария	89
О конкуренции культур	94

Глава 4. А что же Россия?

Смена международных контекстов	98
Исторические традиции и особенности культуры	102
Зачем нам инновационная экономика	107
Культурный барьер и демократия	112
Ответить на вызов	123
Список рисунков	129
Список врезок	129
Список таблиц	130
Использованная литература	131

Введение

С октября 2003 г., когда инвестиционный банк Goldman Sachs предложил термин БРИК для обозначения группы стран — Бразилии, России, Индии и Китая, — которые в ближайшие 40 лет должны стать крупнейшими экономическими державами мира, к ним приковано неослабевающее внимание. В докладе GS утверждалось, что к 2039 г. совокупный ВВП стран БРИК превысит аналогичный показатель стран «большой шестерки» (США, Италия, Франция, Германия, Япония, Великобритания); к 2050 г. страны БРИК выйдут на первые места в мире по размерам экономики, население стран четверки составит 40% мирового, а их совокупный ВВП будет примерно равен 128,3 трлн долл. США (Китай — 70,7 трлн; Индия — 37,7 трлн; Бразилия — 11,4 трлн; Россия — 8,6 трлн) против США (38,6 трлн долл.) и Японии (6,7 трлн долл.) [Goldman Sachs. No: 153] (рис. 1).



Источник: [Goldman Sachs. No:153].

Рис. 1. Прогноз GS. К 2050 г. страны БРИК станут мировыми лидерами по совокупному объему ВВП (млрд долл. США, 2006 г.)

После 2025 г. национальное богатство, накопленное этими странами, позволит поднять душевой доход 200 млн жителей

БРИК до уровня свыше 15 тыс. долл. США [Корсики, 2007]. Уже через поколение мировые центры принятия экономических решений и крупный капитал смогут переместиться в страны, считавшиеся до недавнего времени представителями «низшей лиги». К январю 2007 г. оптимизм по поводу четверки возрос: согласно новому докладу GS, по объему ВВП Китай уже к 2030 г. должен обогнать экономику США. Джим О’Нил, один из авторов термина «БРИК», в своем интервью отмечал дальнейшее улучшение показателей этих стран за три года: темпы развития экономики, особенно у России и Китая, оказались намного выше, чем прогнозировали эксперты банка. Бразилия и Индия тоже не обманули ожиданий.

Эти четыре страны охарактеризованы как страны, развивающиеся быстрее всех.

Таблица 1. Темпы роста объема ВВП ряда стран, %

	Годы			
	2006	2007	2008	1999–2008
Мировая экономика	5,4	4,9	4,89	4,4
США	3,3	2,2	2,8	2,8
Страны ЕС	2,6	2,3	2,3	2,1
Китай	10,7	10	9,5	9,4
Индия	9,2	8,4	7,8	7,0
Бразилия	3,7	4,4	4,2	3,1
Россия	6,7	6,4	5,9	6,6

Источник: [IMF World Economic Outlook. 2007. Apr.].

Справедливости ради отметим, что не все экономисты одинаково оптимистичны во взгляде на БРИК. Так, главный экономист Deutsche Bank Норберт Вальтер допускает, что прогнозы Goldman Sachs могут быть верны в десятилетней перспективе, но «после 2015 г. экономики России и Бразилии сдуются, как воздушные шары, и им потребуется время, чтобы пуститься вдогонку за остальным миром» [Россия 2005, 2006].

Разумеется, добившись существенного увеличения размеров своих экономик вследствие устойчивых темпов роста, БРИК внесут серьезные сдвиги в структуру мирового хозяйства и торговли, в сложившееся соотношение сил. Сдвиги поистине тектонические и в силу их масштабности, и потому что, пока они будут происходить, мир, по всей видимости, ожидает острые противоречия и напряжение, чреватые конфликтами. Приведем в подтверждение только некоторые результаты расчетов группы В. Мартина из Всемирного Банка [Martin et al., 2006] об изменениях доли некоторых стран в мировом экспорте вследствие роста экономик Китая и Индии. В 2020 г., по сравнению с 2005 г., ожидается рост экспорта Китая по текстилю на 35,5%, Индии — на 35,1%; по химическим продуктам: Китая — на 42,9%, Индии — на 30,6%; по автомобилям: Китая — на 34,8%, Индии — на 30,6%; по электронике: Китая — на 35,8%, Индии — на 30,7%. Но если удастся повысить качество, то рост экспорта Китая по электронике составит 50,2%, а Индии — 36,5%. В других странах ожидается спад экспорта по тем же и другим группам продукции: США по текстилю — до -10,5%, по автомобилям — -0,4%, по электронике — -11%, Европу соответственно -9,9, -1,3 и -11,7%; Ближний Восток и Северную Африку соответственно -14,8, -4,9 и -15,9%. Авторы предупреждают, что это приближенные расчеты, не претендующие даже на роль прогноза. Но тенденции они улавливают.

Конечно, набирающий силу мировой финансовый кризис еще внесет свои правки в эту картину. Многие признаки указывают на то, что развивающиеся страны, в том числе БРИК, переживают кризис тяжелее, чем развитые. Но фундаментальные факторы более благоприятны для них. Не случайно в докладе Всемирного банка, опубликованном в декабре 2008 г. [Prospects..., 2008], выход из кризиса связывается со скоростью, с которой будут выходить из него развивающиеся страны. Кризис, таким образом, не отменяет долгосрочных тенденций. Ясно, что гладко эти процессы протекать не будут. Впрочем, возможно, в развитии стран БРИК проявятся и другие ограничения, которые могут изменить картину.

Перспективы глобальных геополитических изменений, в результате которых мировое лидерство может перейти к странам с чуждыми Западу культурой и институтами — фактор, настораживающий многих экономистов и политиков. Неопределенность будущего порождает мрачные картины вплоть до упадка США и войны цивилизаций. Однако насколько обоснованны такие прогнозы? Ав-

торы этих прогнозов, прежде всего, сравнивают темпы роста стран по объему ВВП, а не качественные результаты, достигаемые по совокупности различных показателей. Политические и институциональные условия как бы выносятся за скобки. О них говорят: «если текущие условия не будут существенно меняться». Интересно, что и критики прогнозируемых успехов БРИК подходят, по сути, с тех же позиций, концентрируя свое внимание преимущественно на основных экономических параметрах развития стран: удержат ли БРИК соответствующие темпы роста экономики, населения, инвестиций и т.п. Далее идет анализ того, будет ли в итоге происходить перераспределение мировых ресурсов и сфер влияния.

В данной статье мы хотим дать несколько иное истолкование проблемы. Если сопоставить уровни развития стран (душевой ВВП, производительность, качество жизни, развитие институтов), то будет ясно, что БРИК по-прежнему далеки от развитых стран и проходят этапы, которые последние оставили далеко позади. Отсюда вопрос, не являются ли высокие темпы роста стран БРИК всего лишь характеристикой одного из периодов их развития, который через какое-то время закончится?

Мы также хотим ввести в поле зрения институты и культуру как факторы, обуславливающие различия между странами и оказывающие важное влияние на их экономическую динамику на той или иной стадии развития. Стадия развития — второй важнейший фактор. Институты и культура, с одной стороны, и стадии развития — с другой для нас как бы система координат, в которых мы попытаемся обсуждать проблемы и перспективы глобализации. Наша основная гипотеза: группа развивающихся стран, растущая ныне высокими темпами, — а это не только БРИК, но также Мексика, Аргентина, ЮАР, Турция, Малайзия, Вьетнам, Индонезия, — проходит определенную стадию развития. Далее, когда возможности этой стадии будут исчерпаны, начнут сказываться ограничения, налагаемые сложившимися ранее институтами и культурой. Темпы выравниваются, конфликтность мирового развития также начнет снижаться. Одни, как сегодня развитые страны, выйдут *на технологическую границу*, т.е. *передовые рубежи развития технологий*, преодолев свойственные им культурные барьеры. Другие не смогут их преодолеть, и траектория их развития далее будет проходить ниже технологической границы, на большем или меньшем расстоянии от нее, пока культурные барьеры не будут взяты.

Глава 1

Стадии развития

Периодизация истории человечества — поле бесконечных дискуссий. Мы выберем положения наиболее бесспорные, чтобы сосредоточиться на обсуждении важных для нашего времени тем. Практически ни у кого не вызывает возражений выделение следующих стадий развития (кроме стадии охоты и собирательства): 1) аграрная, 2) индустриальная, 3) постиндустриальная.

Приведем заимствованные у А. Маддисона оценки роста населения и душевого выпуска в развитых странах по стадиям развития (см. *табл. 2*).

Таблица 2. Темпы роста населения и душевого выпуска в развитых странах, средний % роста за год

Стадии развития	Население	Выпуск на душу населения
Аграрная (500–1820 гг.)	0,00–0,69	–0,01÷1,68
Индустриальная (1820–1973 гг.)	0,42–0,77	2,11–4,79
Постиндустриальная (1973 г. по настоящее время)	0,32	2,21

Источник: [Maddison A. The World Economy, 1-2001 AD].

На каждой стадии развития менялись не только технологии и применяемые ресурсы, но и институты, культура, политические системы. Между этими компонентами нет строго однозначного соответствия, но все же можно заметить характерные связи.

1.1. Аграрная стадия

Эта стадия характеризуется, во-первых, тем, что главным фактором производства является земля. Поэтому люди расселяют-

ся по земле, их сообщества стараются контролировать возможно бóльшие территории, пригодные для земледелия и скотоводства.

Другие особенности аграрной стадии:

- очень медленные темпы экономического роста;
- почти постоянное население с циклическими колебаниями (умеренный прирост населения сменяется резким снижением его численности из-за нехватки еды и эпидемий). По существу, мальтузианская модель воспроизводства: численность популяции определяется наличием средств пропитания [Hartwick, Olewiler, 1998];
- очень медленный темп развития: даже если отдельные эпохи отличались крупными событиями типа войн и завоеваний, смены династий, разрушения городов, основные институты оставались неизменными веками и тысячелетиями, нововведения были редкостью. А развитие как раз и отмечается изменением институтов и нововведениями;
- концентрация населения в сельской местности, где размещалась основная экономическая деятельность;
- экономика базировалась на возобновляемых, большей частью органических ресурсах (плоды земледелия и скот, вода и лес как источники энергии).

Такое состояние аграрной экономики характерно для всех обществ, вышедших из Неолитической революции (5 тыс. лет до н.э.). Примерно в одно время (2–2,5 тыс. лет до н.э.) в Месопотамии, Египте, в долинах р. Инд в Индии и р. Хуанхэ в Китае зародилось государство как социальный институт. Все это происходило в районах орошаемого земледелия, где появилась необходимость принуждения людей к труду на земле. Кроме того, эти сообщества нуждались в усилении обороны от набегов кочевых племен. Условия требовали деспотической сакрализованной власти и иерархической структуры для распоряжения властью и собственностью. Для кочевников жесткая власть вождя также была естественной.

В разных странах принуждение к труду реализовалось в разных формах: в Китае — централизованная бюрократия, в Индии — кастовая система, в античном мире — рабство, в средневековой Европе — крепостное право. Но деспотизм и иерархия в государственной организации в том или ином виде характерны для всех аграрных обществ. Ослабление этих институтов обычно вело к разрушительному соперничеству в элитах и распаду государств.

Античная мутация

В VI—V вв. до н.э. в Древней Греции, в силу специфических условий ее развития, произошли крупные институциональные изменения. Известный российский историк Л.С. Васильев назвал их мутацией [Васильев, 2007, т. 1, с. 15] социальной структуры, сложившейся ранее на Востоке и распространившейся во всех цивилизациях того времени. В Греции, в силу ее гористого рельефа сравнительно мало земли, удобной для выращивания зерна. На склонах хорошо выращивать виноград и оливки. Но, когда население страны заметно выросло, дефицит зерна стал ощущаться весьма остро. Мысли о торговом обмене и колонизации стали напрашиваться сами собой, тем более что море в Греции повсюду и греки хорошие мореходы.

Но торговля не земледелие, которое в Греции к тому же богарное, т.е. с естественным увлажнением. Если в орошаемом земледелии той поры необходимо было жесткое иерархическое управление, то торговля — это прежде всего сделки равных партнеров. Мутация состояла в том, что взамен деспотической иерархии в качестве основы социального устройства возникла рыночная плоская сетевая структура. Ее ячейками были агенты обмена — частные собственники предлагаемых к купле-продаже товаров. Частная собственность здесь необходима, ведь обмен — это и обмен правами на товар, переходящий из рук в руки. Разумеется, торговля велась и ранее, в других местах. И после мутации в новой структуре сохранилась иерархия. Отличие состояло в том, какая структура доминировала.

Изменения в экономике повлекли за собой изменения в политике, государственном устройстве, праве. Появился полис — город-государство. В Афинах были приняты законы Солона. Появилась демократия как политическая система, противостоящая деспотии. И хотя эти институты распространились только в античном мире и просуществовали сравнительно недолго, память о них сохранилась. Ограниченный мир полиса и прямой демократии таил в себе и источники силы, и внутренние противоречия, которые привели к тому, что он взорвался изнутри и расплескался далеко за пределы античного мира. Порождениями этого мира стали походы Александра Македонского и завоевания Римской империи.

Именно с тех пор были посеяны семена противостояния и взаимодействия двух моделей социальной организации, авторитарно-иерархической и рыночно-сетевой.

Распространение христианства означало в каком-то смысле победу восточной культуры над античной. Зародившееся на Востоке, оно изначально было движением низов, но со временем послужило укреплению социальной иерархии. Наступление варваров довершило падение Западной Римской империи. Упадок античной культуры в период раннего средневековья был большой потерей для человеческой цивилизации. Культура же варваров прогрессировала, воспринимая элементы греко-римской культуры. Ее традиции сохранились и в Византии.

С XI в. в Западной Европе начинается заметный рост городов. XII–XIII вв. — время расцвета североитальянских городов — республик, где воспроизводятся античные традиции, включая политические институты; развиваются торговля, ремесла и наука. Множится число городов. В сельском хозяйстве Европы внедряются трехполье и плуг вместо сохи, в результате чего растет урожайность. Накапливаются технические знания и навыки. Приближаются новые времена.

Инновации

Дипак Лал вслед за Эдвардом Ригли различает смитовский и прометеевский типы развития [Лал, 2007, с. 37], неявно противопоставляя оба типа застойному миру аграрного общества.

Смитовский тип развития связан с углублением разделения труда и интенсификацией обмена без существенных изменений в технологии. Производительность растет, но в узких пределах. *Прометеевский* тип развития предполагает «похищение огня»: открытие, усовершенствование технологий на основе применения новых материалов и машин, реализацию инноваций.

Различия между двумя типами развития можно сравнить с различиями между раннекапиталистической мануфактурой, которую описывал А. Смит, и машинной фабрикой, появившейся позднее, где каждый станок был воплощением инноваций.

Инновации создавались в течение всей истории человечества. Но на аграрной стадии они случались редко и распространялись медленно или вовсе оставались локальными достижениями.

Книгопечатание в Китае изобрели за 1000 лет до Гутенберга. Предприняв обзор развития различных цивилизаций, Д. Лал нашел множество свидетельств смитовского развития в большинстве из них, задолго до эпохи индустриализации: практически всегда случаи расцвета каких-либо районов или государств были связаны с расширением торговли, улучшением ремесла, созданием новых продуктов и разделением труда. Но в течение всей аграрной стадии Лал отметил лишь один случай развития, приближавшийся к прометеевскому типу. Это было, по его мнению, в Китае около 1000 г. н.э., в эпоху династии Сун, когда китайцы осваивали долину Янцзы, разрабатывая более эффективную технологию выращивания риса. И то он говорит лишь о проявившихся зачатках развития.

Мы не исключаем того, что Лал не учел многие случаи прометеевского развития или что их можно было бы найти, предъявив менее строгие критерии. Но факт остается фактом: такого интенсивного потока инноваций, который наблюдался в Европе с XVIII в. начиная с Великобритании, в истории человечества до того не было. Здесь прометеевский тип развития проявил себя в полную силу.

Инновации могут быть признаны таковыми лишь в случае, если они становятся, прямо или косвенно, *фактором экономического роста*. Косвенно это происходит тогда, когда инновации воплощены в конструкции товаров или в технологиях их изготовления, в квалификации работников, так что факторами роста становятся непосредственно труд и капитал, в которых инновации материализованы. Прямо инновации реализуются тогда, когда сами становятся торгуемыми товарами и услугами, например, в торговле технологиями. Рост совокупной факторной производительности, определяемый в расчетах производственных функций, — хороший показатель вклада инноваций в экономическую динамику.

Напомним еще важное для дальнейшего изложения различие между инновациями «для себя», реализуемыми, например, при заимствовании технологий, и инновациями «для рынка», которые одни и являются подлинными: если их покупают, значит, они признаются рынками и в какой-то мере отодвигают технологическую границу. Интенсивный поток именно таких инноваций стал генерироваться в Европе не позднее XVIII в.

Инновации теснейшим образом связаны с культурой. Способность к инновациям (уточним — к инновациям определенного типа) в определенных областях является свойством ментальности народов, их культурной спецификой. «Эвристическая сила национальной ментальности, — писал Г. Гачев, — дар открывать и изобретать особым образом» [Гачев, 2008, с. 14]. Лишь в незначительной степени эти человеческие способности связаны с физическими особенностями людей, как, например, в случае с бегунами из Кении и Эфиопии. Но это значит, что различия в способностях к инновациям разных народов и стран почти нацело определяются различиями в культуре, в той культурной среде, в которой человек растет и социализируется.

Дается много объяснений того, почему интенсификация потока инноваций произошла именно в Европе, почему именно она продемонстрировала несравнимое с аграрной стадией успешное экономическое развитие. Приведем некоторые из них.

1. Преэминентность западноевропейской культуры по отношению к культуре античной. Л.С. Васильев подчеркивает, что античные полисы опирались не на всесилие властной иерархии, но на «неведомое Востоку гражданское самоуправление», которое защищало частную собственность и свободную торговлю [Васильев, 2007, т. 1, с. 429]. В жизни, конечно, это выглядит не столь просто и привлекательно, но в принципе в развитых странах сейчас достаточно эффективно защищаются права собственности и рыночные отношения. А у истоков этих институтов действительно стоит античная традиция.

2. Становление капитализма в Европе шло в борьбе со средневековыми регламентациями, за свободный конкурентный рынок. А рыночная конкуренция, уже весьма сильная в XVIII в., является лучшим стимулом инноваций. Именно она создает спрос на них. На первый взгляд, рынок, на котором взаимодействуют независимые агенты, представляется хаосом в сравнении с хорошо организованной бюрократией. Но конкуренция и механизм формирования цен на основе спроса и предложения, которые являются главными рыночными институтами, создают, как показывает мировой опыт, наилучшие условия для развития экономики. В XVII–XVIII вв. они и создали решающие предпосылки для возвышения Европы. Это было время победы рыночной модели над традиционными феодальными или бюрократическими моделями

развития общества. Конкуренция — это своего рода эликсир вечной молодости. Пока она есть, у рыночной экономики есть стимулы развития, создающие ее преимущества. Конкуренция выполняет функции естественного отбора, который действует в живой природе, но от которого ушел человек, создав для себя оболочку культуры [Уинтер, 2004, с. 134].

3. Д. Норт подчеркивал значение легализации и законодательного оформления прав собственности, обеспечивающих эффективную организацию экономики. Она создает стимулы для индивидуальных усилий и экономической активности [Норт, 1997]. Действительно, конкурентный рынок работает только в том случае, если права собственности защищены законом и институтами, обеспечивающими его исполнение. Иначе рынок превратился бы в джунгли. А возможно — в стоячее болото, каковым он и становится на Востоке, опутанный многочисленными регламентациями и неформальными социальными сетями. На Востоке конкуренция предпочитают долгосрочные взаимные обязательства по типу «ты — мне, я — тебе».

4. Одна из популярных гипотез принадлежит М. Веберу: успешному развитию капитализма в западных странах, по его мнению, способствовала зародившаяся в них протестантская вера. В основе протестантизма лежит убеждение, что успех человека в земных делах — залог его богоизбранности. Он стимулировал развитие торговли и предпринимательства, бережливость и самоограничение, необходимые для накопления капитала [Weber, 2002]. Критики Вебера полагают более вероятным созревание капиталистических отношений создало предпосылки для протестантизма [Хикс, 2006; Лал, 2007]. Вероятнее всего было взаимовлияние. Но здесь, как нам кажется, важнее идея влияния на экономику социокультурных факторов, каковым является, в частности, религия. Распространенность в Европе идей римского права — тоже феномена культуры — была еще одним фактором этого рода.

5. Кроме того, Т. Парсонс, поклонник М. Вебера, определенно подчеркивает влияние культуры в целом на «европейское чудо». Он пишет: «Вебер поставил вопрос о том, содержится ли в опыте современного Запада универсальная значимость или нет». Экспериментальная наука, искусство, рациональные правовые и административные системы, государственное устройство, сам «буржуазный капитализм» Европы в совокупности показывают,

что «комбинация всех этих факторов создает уникальную социокультурную систему, обладающую не знающей себе равных адаптивной способностью» [Парсонс, 1997, с. 12]. Опасаясь обвинений в европоцентризме и высокомерии, свойственных многим представителям Запада, он замечает, что, во-первых, адаптивность не все признают верхом человеческих ценностных устремлений. Во-вторых, нынешняя убежденность в адаптивном превосходстве не исключает того, что через какое-то время оно будет опровергнуто. В-третьих, культуры взаимодействуют, и европейская культура (включающая, как мы думаем, и американскую, и русскую ветви. — *Е.Я., М.С.*), может обогащаться элементами других культур, повышая свое универсальное значение. Но при этом теоретически и эмпирически можно считать доказанным, что «первоочередность адаптивных факторов и составляет суть человеческого общества» [Парсонс, 1997, с. 13–14]. А высокая адаптивная способность европейской культуры подтверждена многочисленными свидетельствами и в последние годы.

Предлагают и иные объяснения, такие, например, как накопление капитала в результате крестовых походов и Великих географических открытий, колонизацию или особый тип семейственности Запада, поощряющий сбережения, на что обращает внимание Д. Лал. Но важнейшие факторы перечислены, пожалуй, выше. Так или иначе, к настоящему времени европейская культура доказала свои преимущества и продолжает распространять по всему миру свои ценности и нормы. Поскольку она является главной силой глобализации, то и основные европейские ценности и институты приобретают глобальный, универсальный характер. Хорошо это или плохо — оценки, естественно, разные, но сама их универсализация — безусловный факт. Мы считаем необходимым особое внимание обратить на инновации и их связь с этими факторами, т.е. с определенными свойствами культуры, которые повышают инновационный потенциал страны. Было время, когда могущество государства определялось размерами территории, численностью населения, объемом ВВП. Эти показатели и сейчас важны, но все же важнее способность производить инновации. Когда европейцы прибыли к южному берегу Китая, их было мало, но у них было лучшее для своего времени оружие, и китайцы, которых уже тогда было 400 млн, не могли с ними сладить. В парке г. Сямынь, расположенного в провинции Фуцзянь на берегу Южно-

Китайского моря, в музее под открытым небом стоят экспонаты — крупновские пушки, закупленные в XIX в. для борьбы против колонизаторов. Это были инновации для Китая. Сейчас система ядерного сдерживания снизила и важность вооружений, но способность к инновациям стала от этого еще ценнее. В будущем лидерами, скорее всего, смогут стать только те, чей инновационный потенциал будет выше.

1.2. Индустриализация

В 1492 г. произошло три заметных события: Колумб открыл Америку, Коперник опубликовал книгу, в которой приводилось обоснование гелиоцентрической системы, Лука Пачиола издал работу, где излагалась система двойной бухгалтерии. Три великих открытия знаменовали начало Нового времени. С тех пор экономическое развитие Европы стало набирать темп: по оценке А. Маддисона, среднегодовой темп роста ВВП на душу населения за 1500–1820 гг. составил 0,14% против 0,05% в мире в целом.

С. Кузнец, который ввел понятие «современный экономический рост», отнес его начало к 1760 г. Маддисон называет тот же процесс «капиталистическим развитием» и передвигает его начало на 1820 г. [Гайдар, 2005, с. 23]. Возникает сомнение в его английском происхождении, поскольку в Нидерландах в конце XVIII в. доходы были выше. Но они были заработаны на торговле и смитовском типе развития.

Для нас это не столь важно, поскольку существенные обстоятельства мы видим в резкой интенсификации потока инноваций, которые привели, прежде всего, к появлению машинной индустрии и, как следствие, к ускорению роста производительности и душевого ВВП. А промышленный переворот, с которым они связаны, начался именно в Англии. Поэтому для нас современный экономический рост совпадает с индустриализацией. Из сказанного ранее ясно, что их общей главной причиной был капитализм как совокупность институтов — частная собственность, производство на рынок, конкуренция, узаконенная налоговая система [Гайдар, 2005, с. 25].

Характерные черты индустриальной стадии:

- 1) высокие темпы экономического роста;
- 2) повышение темпов роста населения, противоречащее теории Мальтуса;

3) рост производительности труда, опирающийся на быстро расширяющееся применение машин. Прядильная машина Харгривса, ткацкий станок Картрайта, паровая машина Уатта, паровоз Стефенсона, пароход Фултона — только начало вторжения машин в нашу жизнь;

4) переход от органических к невозобновляемым минеральным ресурсам. Инновации тогда во многих случаях состояли в создании технологий, основанных на минеральном сырье, и увеличении масштабов производства со снижением издержек;

5) развитие науки и разработка технологий на основе научных открытий;

6) ускорение структурных изменений: промышленность вытесняет сельское хозяйство, железная дорога — конный транспорт, а ее — автомобиль;

7) распространение образования, грамотности;

8) культурные и идеологические изменения, секуляризация;

9) экспансия капиталистических стран Запада по всему миру: колонизация или распространение иными способами европейских институтов, затем глобализация. Конкуренция толкает бизнес все дальше;

10) но 3/4 населения мира живут, не дотягивая до минимального прожиточного уровня, который возможен при уже имеющихся технологиях.

Особого внимания в сегодняшнем контексте заслуживает переход на невозпроизводимые ресурсы, его связь с ростом производительности и типом инноваций, о чем пойдет речь ниже.

По сути, индустриализация была также началом инновационной экономики, только особого типа: инновации поначалу нацелены на рост производства за счет увеличения объема вовлекаемых в оборот ресурсов — трудовых (из деревни), природных, капитала. Эти ресурсы первое время дешевы. Потом они станут дорожать, и инновации будут все больше концентрироваться на повышении эффективности использования дорожающих ресурсов.

В *табл. 3* приведены данные о среднегодовых темпах ВВП на душу населения по основным странам и регионам мира в период, когда стадию индустриализации проходили развитые страны.

Сначала Великобритания выступала лидером. Н. Мещерякова приводит свою оценку экономической динамики в Англии в I половине XVIII в., в начале промышленной революции; 1700 г. — 100%, 1710 г. — 98, 1760 г. — 114% [Мещерякова, с. 36]. Возьмем

эти данные за основу; они говорят о том, что до середины XVIII в. Англия по темпам роста ВВП шла примерно вровень с другими странами Западной Европы. Далее она сделала «большой скачок».

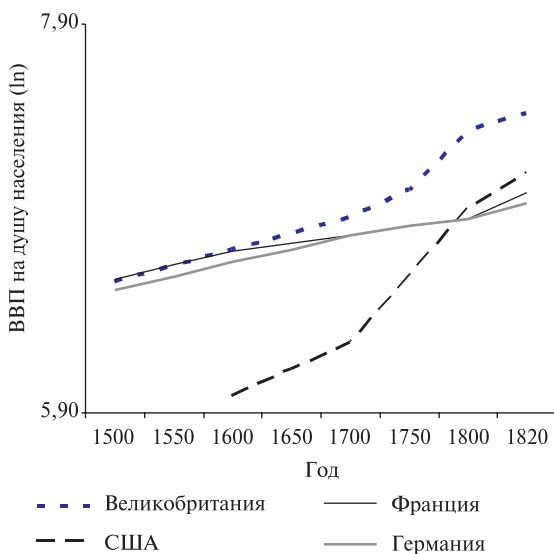
Таблица 3. Среднегодовые темпы роста душевого ВВП, %

	1500– 1820	1820– 1870	1870– 1913	1913– 1950	1950– 1973
Великобритания	0,27	1,26	1,01	0,93	2,42
США	0,36	1,34	1,82	1,61	2,45
Германия	0,14	1,08	1,61	0,17	5,02
Франция	0,14	1,01	1,45	1,12	4,04
Западная Европа	0,14	0,98	1,33	0,76	4,05
Япония	0,09	0,19	1,48	0,88	8,06
Россия	0,11	0,63	1,06	1,76	3,35
Восточная Европа	0,10	0,63	1,39	0,60	3,81
Латинская Америка	0,16	–0,03	1,82	1,43	2,58
Китай	0,00	–0,25	0,10	–0,62	2,86
Индия	—	—	—	—	1,40

Источник: [Maddison, 2001].

То было время, когда статистика только зарождалась. Именно тогда появились труды В. Петти и Г. Кинга. Средний индекс роста для Англии в 1500–1820 гг. Маддисон оценивает в 0,27% — это вдвое быстрее, чем в Европе в целом. Но А. Маддисон, блестящие реконструировавший историческую статистику, не смог получить показатели ВВП для Англии за такой маленький период — с 1750 по 1820 г. Но факт, что, развиваясь до 1750 г. примерно как все европейские страны, к 1820 г. она всех существенно опередила. Опереться мы можем на его же оценку темпов роста ВВП Англии за последующие 50 лет (1,26% в среднем за год — в 4,8 раза больше, чем в среднем за предшествующее 300-летие), а также на отрывочные данные, взятые, например, из работы П. Манту [Манту, 1937, с. 208]. Они говорят, в частности, о росте ввоза хлопка в Англию за 1700–1820 гг. в 30 раз, вывоза продукции хлопчатобумажной промышленности за 1760–

1800 г. — в 20 раз; росте производства железа и стали — в 5–6 раз. Этот «большой скачок» в ходе промышленной революции в новой Англии показан на *рис. 2*.



Источники: [Maddison, 2001; Манту, 1937; Мещерякова, 1979; Broadberry, 2008]. На этом и последующих рисунках данные отложены в натуральных логарифмах ВВП в расчете на душу населения. По оси ординат отложено значение ВВП, долл. 2001 г.

Рис. 2. Опережающий рост Англии до 1820 г.

Врезка 1. Измерение ВВП Англии в XVIII–XIX вв.

Начало промышленной революции связано, прежде всего, с развитием хлопчатобумажной промышленности; логично рассматривать динамику потребления сырья и вывоза продукции этой отрасли. Ведомости английских таможен дают следующие данные ежегодного потребления хлопка-сырца в Великобритании XVIII в., т.е. в начале промышленной революции (см. *табл. 4*).

Таблица 4. Динамика объемов ввоза в Великобританию хлопка-сырца

Год	Вес ввезенного в Великобританию хлопка-сырца, тыс. фунтов
1701	1000
1751	3000
1771	4760
1781	5300
1784	11 482
1789	32 576
1799	43 000
1800	56 000
1802	60 500

Источник: [Манту, 1937, с. 208].

То есть ввоз в конце XVIII в. почти в 30 раз превосходил ввоз в начале столетия. Данные о вывозе фабричных изделий из Великобритании дают параллельную кривую (см. *табл. 5*).

Таблица 5. Динамика объемов вывоза из Великобритании фабричных изделий

Год	Вывоз фабричных изделий из Великобритании, тыс. фунтов
1780	360
1785	1 000
1792	2 000
1800	5 500
1802	7 8001

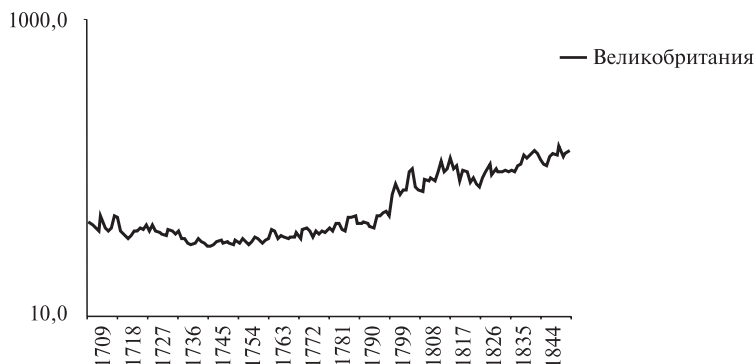
Источник: [Манту, 1937, с. 208].

Бурный рост демонстрировали в тот период и другие отрасли промышленности. Так, в 1695–1704 гг. потребление олова составило в среднем 232 т, в 1750–1759 гг. — уже 9737 т! За период с 1715 по 1752 г. потребление металла возросло от 26 383 до 39 742 т. Рост экспорта стекла составил: 1745–1754 гг. — 60 тыс. т; 1750–1759 гг. — 78 тыс. т; каменного

угля: 1690—1781 гг. — от 2300 тыс. до 7730 тыс. т; чугуна: 1720—1788 гг. — от 20 тыс. до 68 тыс. т [Мещерякова, 1979, с. 28—29].

На основе этих данных построена динамика роста душевого ВВП Великобритании на *рис. 2*. В отличие от данных А. Маддисона, согласно которым развитие Великобритании в этом периоде слишком сглажено, на рисунке мы постарались отразить резкую и скачкообразную динамику роста душевого ВВП. Великобритания оставалась лидером по объему ВВП вплоть до начала XX в.

Кроме того, для построения данного графика мы использовали альтернативные оценки современных британских исследователей, любезно предоставленные профессором С. Бродберри (Университет Варвик) при содействии британского посольства в Москве. По расчетам С. Бродберри, совокупный номинальный ВВП вырос с 1750 по 1820 г. примерно в 3,3 раза [Broadberry, 2008, p. 42]. С учетом его данных о росте номинального ВВП и данных Маддисона о динамике населения Великобритании за тот же период, мы получаем следующий график (*рис. 3*):



Источники: [Deane, Cole, 1967, p. 166; Lindert, Williamson, 1982, p. 393; Broadberry, 2008, p. 29; Maddison, 2001].

По оси ординат отложен ВВП на душу населения в текущих ценах.

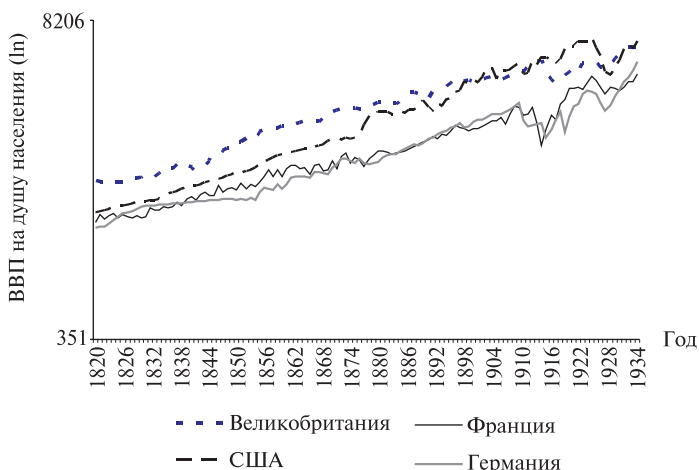
Рис. 3. Рост номинального ВВП на душу населения Великобритании в 1700—1850 гг.

Поскольку более точных данных получить нигде не удалось, исходя из приведенных оценок, мы изобразили приближенную динамику ВВП Великобритании, как показано на *рис. 2*.

¹ Объем экспорта тканей и пряжи за 1802 г. составляет почти 1/5 объема английского экспорта в наши дни.

Чтобы выйти на показатель прироста 1,26% в 1820 г., ежегодный прирост Великобритании с 1760 по 1820 г., по приводимым оценкам С. Бродберри, составлял примерно 1–2%, т.е. если считать, что до этого ее прирост был как у Франции или немного больше — 0,15% в год, это означает увеличение темпов роста в 10–15 раз ([Crafts, 1985, p. 45; Crafts, Harley, 1995, p. 715]. Цит. по: [Broadberry, 2008, p. 22]). Конечно, 1–2% — намного ниже нынешних темпов роста Китая, но относительно, учитывая предысторию, а также то, что сегодня Китай достигает столь высоких показателей за счет заимствования западных технологий, а Великобритания в XVIII в. сама создавала их заново, и ее рывок того времени следует оценить как существенно более значимый. Темпы роста в этой стране вероятнее всего были самыми высокими в мире с середины XVIII в. Далее она удерживала лидерство по уровню душевого ВВП по меньшей мере до конца XIX в. и позднее уступила его США.

Фаза индустриализации показана на *рис. 4*: после 1829 г. основные европейские державы и США бросились догонять Великобританию.

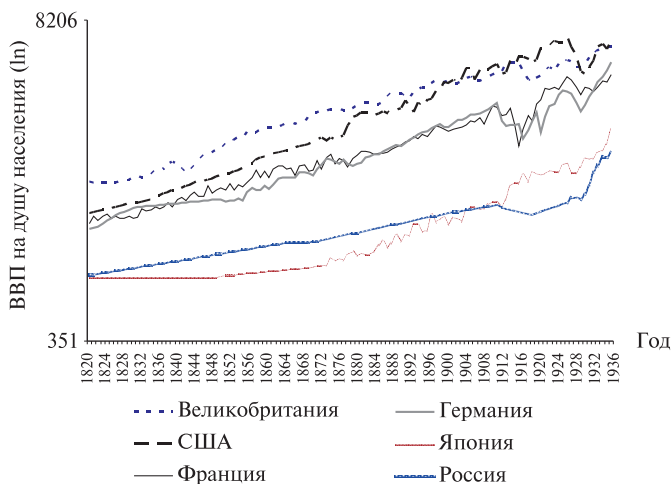


Источник: [Maddison, 2001].

Рис. 4. Гонка за Англией: США, Франция, Германия до начала Второй мировой войны

США как независимое государство стартовали в 1776 г., и их высокие темпы роста в 1500–1820 гг. также явно относятся к концу периода. С начала XX в. и до конца Второй мировой войны, несмотря на Великую депрессию, они оставались лидером роста, уступив лидерство Германии, Франции и Японии в послевоенный период, когда эти страны восстанавливали экономику и догоняли США, которые по уровню душевого ВВП и производительности сохраняет первенство и сейчас.

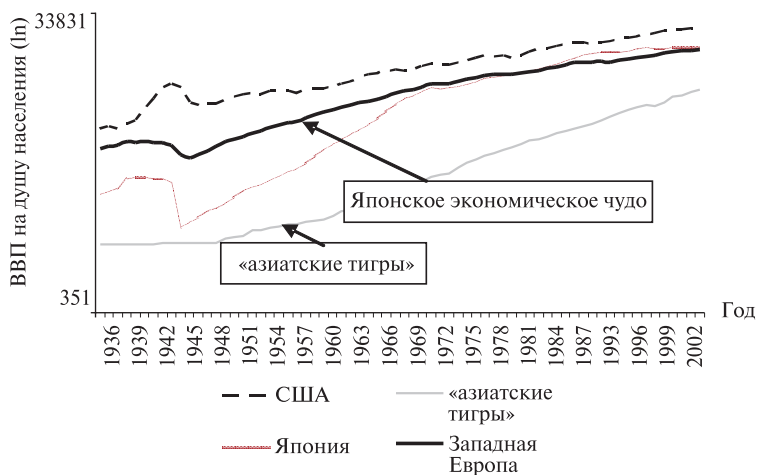
В России индустриализация началась в 80-х гг. XIX столетия и развивалась с переменным успехом, показав лучшие результаты перед Первой мировой войной, когда она в отдельные годы достигала роста, близкого к показателям США и Японии. Потом были две страшные войны и социалистическая индустриализация (1913–1950 гг.), когда, по оценкам Маддисона, Россия достигла высших среднегодовых темпов роста в мире, но при этом ее население обеднело в сравнении с дореволюционным периодом. Развитие России на фоне других стран показано на рис. 5. Из рисунка видно, что по уровню развития экономики Россия и Япония между войнами оставались во втором эшелоне.



Источник: [Maddison, 2001].

Рис. 5. Япония и Россия в индустриальной гонке до начала Второй мировой войны

Все эти годы Латинская Америка, Китай, Индия пребывали в полусонном состоянии, образуя своего рода фон для демонстрации успехов сменяющихся лидеров гонки. Но затем они вошли в фазу поздней индустриализации. Япония, которая вступила на путь капиталистического развития после революции Мейдзи в 1868 г., прошла две фазы индустриализации: одну до Второй мировой войны, когда она заметно отставала от лидеров, вторую — после Второй мировой войны; в 1950–1980-х гг. она пережила «экономическое чудо» и смогла достичь мировой технологической границы, выйдя по объему ВВП на 2-е место в мире. Она как бы дала почувствовать своим азиатским соседям, что они не хуже европейцев и могут с ними потягаться. Вдогонку бросились Южная Корея, Тайвань, Сингапур, так называемые «азиатские тигры», затем Малайзия, Таиланд, Индонезия (рис. 6).

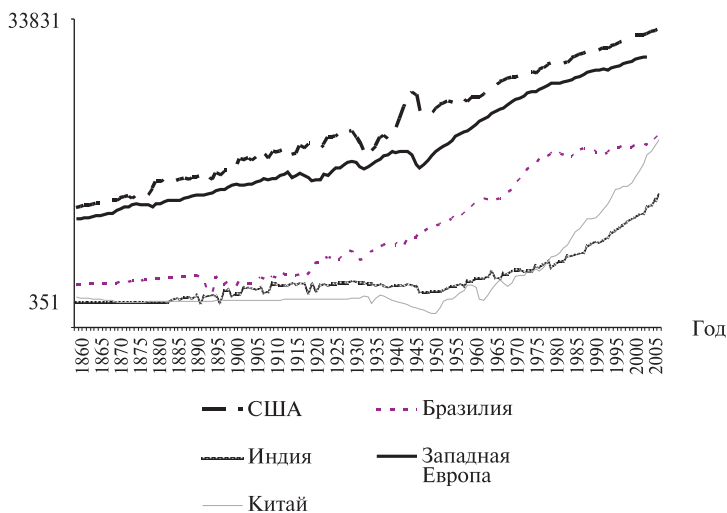


Источник: [Maddison, 2001].

Рис. 6. Послевоенный мир: развитие США, Великобритании, Франции, Германии; догоняющий рост Японии и «азиатских тигров»

Наконец, в процесс поздней индустриализации включились Китай (1978 г., после «культурной революции» и экспериментов с советской моделью индустриализации) и Индия (1990 г., после

увлечений социализмом и с относительной либерализацией экономики). Эти сдвиги в мировой экономической динамике показаны на рис. 6 (догоняющий рост Японии и «азиатских тигров») и рис. 7 (начало поздней индустриализации в Китае и Индии).



Источник: [Maddison, 2001].

Рис. 7. Поздняя индустриализация: развитие Индии, Китая, Бразилии и России

В этих странах, а также в Бразилии, Мексике и ряде других развивающихся стран продолжается поздняя индустриализация, сопровождающаяся сокращением их отставания от развитых. В других же странах, например арабских и африканских (кроме нефтедобывающих, ЮАР и Ботсваны), наблюдается развитие, но отставание нарастает.

1.3. Постиндустриальная или инновационная стадия

К 1970 г., по мнению большинства специалистов, в развитых странах индустриальная стадия закончилась, и они перешли в постиндустриальную. Перечислим ее основные признаки.

1. Темпы роста экономики несколько снижаются, они не превышают 4–5% в год, а в среднем за длительные периоды держатся на уровне 2–3%.

2. Население становится постоянным (медленно растет или убывает), рождаемость падает, растут продолжительность жизни, численность и доля лиц старших возрастов (старение населения).

3. Структурные изменения в экономике происходят быстрее, на первое место в структуре ВВП выходят услуги, оттесняя промышленность, которая прежде, в период индустриализации, оттеснила сельское хозяйство. Унификация продуктов, характерная для индустриализации, сменяется их дифференциацией и индивидуализацией. Продукт обрастает услугами. Структурные сдвиги делаются более подвижными и непредсказуемыми в связи с непрерывными изменениями в технологиях.

4. Невоспроизводимые минеральные ресурсы дорожают в связи с ростом спроса и (или) по мере исчерпания лучших месторождений. С ростом благосостояния дорожают и трудовые ресурсы. Экстенсивные факторы роста ограничиваются жесткими лимитами. Стало быть, факторы, обеспечивавшие высокие темпы в фазе индустриализации, прекращают действие.

5. Инновации, приводящие к росту производительности, создающие новые продукты, становятся главным фактором роста. Отмеченное выше снижение темпов роста обусловлено удорожанием минеральных и трудовых ресурсов и одновременно повышением роли инноваций при неравномерности их потока. Достичь высоких темпов роста становится труднее, особенно для лидеров.

6. Повышается роль науки и образования как предпосылок производства инноваций, а также информации и коммуникаций.

7. Повышается влияние культуры в целом как фактора развития творческого потенциала. Более продуктивные культурные ценности становятся важным конкурентным преимуществом.

8. Глобализация охватывает весь мир, растут международная торговля и инвестиции, интенсифицируются миграция людей и финансовые потоки, быстрее распространяются более продуктивные культурные ценности, усиливается напряжение во взаимодействиях между более адаптивными и традиционными культурами.

9. Происходит сближение уровней жизни в мире, прежде всего в связи с догоняющим развитием крупных, прежде отсталых и малоподвижных, стран.

Ключевые моменты в числе названных, определяющие содержание новой стадии развития, — это удорожание минеральных ресурсов, замещение их инновациями, превращение последних в главный фактор развития. Если это так, то следует еще раз осмыслить происходящие на наших глазах перемены. Становится ясно, что новая стадия развития — надолго. Вероятно, она просуществует намного дольше, чем период индустриализации, охвативший максимум 300 лет. Мы бы предложили вообще включить индустриализацию в инновационную стадию развития, перенеся начало последней на XVIII в., поскольку уже тогда инновации стали главным фактором развития. Индустриализация предстала бы первой фазой инновационной стадии, особенность которой состояла бы в том, что инновации были направлены на первоочередную утилизацию более доступных минеральных ресурсов и рабочей силы, которую приходилось отрывать от земли. Тогда резкое ускорение развития было обусловлено вовлечением в хозяйственный оборот огромных масс дополнительных ресурсов, составляющих экстенсивные факторы экономического роста.

Во всяком случае, отмеченные черты новой стадии представляются более долгоживущими. Само название стадии — постиндустриальная — говорит о том, что завершение предыдущей стадии в развитых странах осознано, но смысл новой еще не вполне определен. Поэтому ее называют то информационной, то инновационной и т.п. Нам представляется, что инновационная стадия предпочтительнее других названий, поскольку именно инновации становятся главным фактором развития, и все общественные институты будут принаравливаться к этому обстоятельству.

Далее, как мы видели, мировая экономика развивалась неравномерно. Сейчас, наряду с выходом развитых стран из фазы индустриализации, идет, по сути, третья ее волна, на которой поднимаются наиболее многонаселенные страны Земли — Китай и Индия, обладающие к тому же древнейшими культурами. Что характерно для них?

Прежде всего, высокие темпы роста достигаются за счет привлечения в растущую промышленность дешевой рабочей силы из деревни и массированного заимствования технологий у развитых стран. Производя продукцию с низкими издержками, страны поздней индустриализации вступают в конкуренцию на открытых рынках и теснят развитые страны, особенно в старых отраслях.

Им в этом содействуют транснациональные компании, заинтересованные в их емких рынках и дешевой рабочей силе. Они охотно вкладывают крупные инвестиции на развивающихся рынках, передавая местным предприятиям технологии и опыт управления.

Темпы роста в развитых странах при этом снижаются, кроме прочего, вследствие потерь рынков и вывоза капитала. Приходится все больше переносить внимание на те секторы экономики, где у них еще есть преимущества. А это как раз сфера инноваций, отрасли высоких технологий и высшего качества продукции. Дороговизна рабочей силы в развитых странах, обусловленная и более высокой ее квалификацией, и предоставленными ранее социальными гарантиями, а также старение населения ставят перед этими странами сложные проблемы.

Варианты выхода из положения таковы: либо инновации плюс высшее качество, чтобы получать за продукцию цену, покрывающую все издержки; либо сокращение издержек, в том числе на социальные обязательства, т.е. переложение затрат на граждан; либо и то и другое. Время от времени крупные инновации, типа персональных компьютеров и Интернета, дают импульсы ускорению роста и развитых стран, и по всему миру. В эти периоды становится ясно, что развитые страны остаются генераторами технологического и экономического развития. Но затем импульсы ослабевают до появления новых революционных инноваций, а сложность упомянутых выше нарастающих проблем создает неуверенность и порождает неустойчивость рынков.

Последний ипотечный кризис в США, переросший в мировой финансовый кризис, по видимому, не связан с этими глобальными вызовами, но, возможно, ими порожден. Во всяком случае, напрашивается такое его объяснение: в США, на самом деле, давно не было крупных инноваций, способных вызвать широкую волну технологических изменений, а страна привыкла к допингам повышения доходов и спроса, увеличивающим темпы роста ВВП. Искусственное подталкивание роста, предпринятое, в частности, ФРС во главе с А. Гринспеном в 2001 г. посредством снижения учетной ставки до 1%, вызвало удешевление кредитов и увеличение спроса населения на дома, приобретаемые на ипотечные кредиты. Этому решению есть множество оправданий, в том числе то, что оно было принято после 11 сентября 2001 г. в стране, которую надо было вывести из шока, чтобы она не впала в глубокую депрессию. Сам

Гринспен ссылается на изобилие дешевых китайских денег, которые вкладывались в США. Подобные оправдания всегда находятся, и нельзя винить людей за то, что они принимают решения, учитывая только текущие обстоятельства, но не их возможные долгосрочные последствия. А потом условия изменились. ФРС повысила учетную ставку, чтобы не допустить роста инфляции. Кредиты подорожали, и спираль кризиса стала раскручиваться.

Мы не утверждаем, что это объяснение достаточно; оно касается одного из факторов. Но оно показывает, как переход к инновационной стадии развития, не вполне осознанный и учитываемый в экономической политике, может вызывать осложнения, а с ними искаженные интерпретации происходящих событий, в том числе в катастрофическом духе: все, американская экономика на пороге краха, а с ней и вся западная цивилизация вступает в полосу упадка и должна будет уступить лидерство другим силам.

Представление об угрозе западной цивилизации приходит от примитивной экстраполяции сложившихся трендов на будущее: развитые страны теряют свои преимущества, догоняющие — догоняют их и обгоняют. К ним, как кажется, переходят экономическое первенство, сила и политическое влияние.

Однако это представление, на наш взгляд, неверно, в общих чертах по следующим причинам.

В догоняющих странах:

- рабочая сила будет дорожать по мере сокращения ее изытка. Одновременно будет уменьшаться главное конкурентное преимущество развивающихся стран;
- повышение уровня жизни увеличит спрос на внутренних рынках и поставит тем самым ограничения на размеры экспорта, подрывающего конкурентоспособность развитых стран. Кроме того, оно приведет к снижению темпов роста населения, даже при снятии налагаемых на него административных ограничений;
- для стран, не богатых минеральными ресурсами, а это Китай и Индия, будет все более чувствительным их подорожание, которое особенно ощутимо при ограничениях экспорта, ведущих к уменьшению средств на закупки сырья и топлива;
- не исключено также, что проявляющееся нежелание догоняющих стран считаться с интересами развитых, например, в вопросе о введении плавающего курса юаня или защите прав интел-

лектуальной собственности, может вызвать негативную реакцию развитых стран, вплоть до усиления протекционизма и применения иных дискриминационных мер;

- в соревновании универсальных, т.е. европейских, институтов и норм, с одной стороны, и своих, традиционных для развивающихся стран, — с другой последние будут в известном смысле усиливать позиции: чем больше успехов, тем больше уверенности в своих силах и тем сильнее неприятие чужих норм. Тем более приемлемыми кажутся собственные. А это будет отрицательно влиять на способность производить и усваивать инновации.

В развитых странах:

- должны быть проведены реформы, которые приведут институты этих стран в соответствие с реалиями инновационной экономики. Мы имеем в виду прежде всего пенсионное законодательство, нормы социальных гарантий для наемных работников и т.п. Эти реформы уже начаты в Германии и Франции, где нужда в подобных мерах особенно велика;

- эти меры позволили бы улучшить условия для инвестиций в свою экономику с целью повышения производительности и инновационного потенциала;

- ключевое преимущество развитых стран (США, Европы, а также Японии, Кореи и других «азиатских тигров») — инновационный потенциал. Это то, чего пока нет у их конкурентов из догоняющих стран. До тех пор пока это преимущество сохраняется, конкуренты могут, в крайнем случае, догнать их по душевому ВВП и производительности, но не обогнать. Даже если они догонят развитые страны по объемным показателям, это не будет иметь решающего значения, так как, даже имея преимущество в способности мобилизовать ресурсы, они вряд ли смогут получить принципиально новые качественные результаты вследствие особенностей их культуры, пока уступающих европейской по способности генерировать инновации;

- отметим еще одно обстоятельство: до сих пор страны, добившиеся успехов в догоняющем развитии, такие как Япония и «азиатские тигры», присоединяясь к другим развитым странам, находящимся на уровне технологической границы, как бы входят в их сообщество. Пока неясно, почему это происходит. Но факт есть факт: входя в сообщество развитых стран и в инновационную стадию, другие страны предпочитают мирное сотрудничество

и конкуренцию на открытых рынках, даже если это исторически страны иной культуры. Возможно, это связано и с тем, что они усваивают основные нормы и ценности европейской культуры, обретая более высокие способности к инновациям;

- таким образом, общее преимущество развитых стран, обуславливающее их способность к инновациям, — это институты и культура. В свое время они позволили Европе развить науку и образование, оказаться первой в индустриализации, распространить по всему миру плоды своей цивилизации, добиться признания основных европейских ценностей в качестве универсальных. Высокие адаптивные свойства культуры позволяют им надеяться на успех. А менять институциональную систему, брать культурный барьер им не надо. В этом смысле им проще, чем другим.

Если верна предлагаемая нами картина глобального развития, то в длительной перспективе мы можем предвидеть опережающее развитие большой группы стран, на которые будет приходиться не менее 60% населения Земли и более 80% мировой экономики. Эту группу можно догнать и включиться в нее. Как правило, после периода острых противоречий и конфликтов, неизбежных при крупных структурных изменениях, должна наступить новая фаза инновационного развития, гораздо более спонтанная и, пожалуй, схожая с аграрной стадией, во всяком случае, по темпам роста населения и объемов выпуска.

Решающее значение для будущего мира будут иметь два вопроса. *Первый*: удастся ли нынешним догоняющим странам развить свою способность к инновациям? *Второй*: удастся ли им взять культурный барьер, за которым открывается дорога к масштабному производству собственных инноваций для рынка, или, возможно, они смогут развить его на базе своих традиционных ценностей?

Если на эти вопросы время даст положительный ответ, то, действительно, интеллектуальному доминированию Запада может прийти конец. А за этим, вероятно, последует и передел сфер влияния. В этом смысле существуют угрозы, но до этого еще далеко. Мы постараемся показать препятствия, которые образуют культурные барьеры в странах БРИК — основных претендентах на вхождение в «высшую лигу».

Институциональные и культурные ограничения догоняющих стран

2.1. Китай

Тема, которую мы должны обсудить, чтобы ответить на поставленные выше вопросы об инновационном потенциале стран поздней индустриализации, — это возможные ограничения для развития инновационной экономики, заложенные в их институтах и культуре. Ниже изложены только некоторые соображения по этой теме, которая требует гораздо более основательных исследований. Рассмотрим Китай, Индию и Бразилию, входящие в БРИК. Они интересны тем, что представляют разные культуры с особыми ограничениями. Китай — важнейшая из этих стран, с самыми высокими темпами роста и вызывающая наибольшее беспокойство на Западе, да и у нас.

Мы начнем с напоминания о том, что Китай — древнейшая из ныне (причем непрерывно) существующих цивилизаций. Его письменная история ведет отсчет, по меньшей мере, с 1500-х гг. до н.э. Существовавшие тогда же цивилизации Междуречья, долин Нила и Инда исчезли. Китай, пережив бесчисленные испытания, не просто выжил, но последние 30 лет демонстрирует образцы энергичности в развитии и усвоении зарубежных достижений. Важно отметить, что в течение большей части своей истории Китай был лидером инноваций. Бумага, порох, фарфор, компас, книгопечатание — первые из длинного списка китайских изобретений.

В то же время Китай всегда оставался аграрной цивилизацией. И по сей день примерно 60% его многочисленного населения живет в деревне. Традиционная китайская культура — это культура аграрного общества.

Есть ряд моментов, которые способствуют усвоению Китаем не только новейших достижений науки и техники, но также институтов и культуры, подобно тому, как это уже сделано в Японии, Южной Корее, а также в Гонконге, Сингапуре и на Тайване. Китай — нерелигиозная страна, стало быть, догматы тех или иных религий не препятствуют нововведениям. В то же время здесь глубоко укоренена конфуцианская этика, составляющая важный компонент социального капитала

страны. Марксистская идеология, поныне официально признанная в Китае, по своим истокам — западное философское учение, облегчающее восприятие страной универсальных европейских ценностей.

Вместе с тем есть и такие институты, которые в будущем могут стать ограничителями развития Китая.

Бюрократия

Один из них — *бюрократия*. Примерно 1,5 тыс. лет назад феодальная по своему типу система формирования вооруженных сил и землевладения была вытеснена в Китае регулярной армией и бюрократической системой управления, включая распределение государством земельных наделов крестьянским семьям. С того времени в Китае отсутствует крупное частное землевладение и узаконенная личная зависимость землевладельцев [Сусоколов, 2006, с. 142].

Бюрократическая система в Китае особая. Ученый-чиновник всегда стоял на вершине престижных ценностей в старом Китае. Учение Конфуция, заменившее религию как свод этических норм, стало и идеологией бюрократии как науки мудрого управления. «Лишенные этой мудрости народы суть жалкие варвары, у которых китайцам нечему учиться» [Васильев, 2003, 1, 2, с. 234]. Поэтому в Китае и по сей день чиновников уважают и смиренно подчиняются им. На это сословие по традиции принято смотреть как на меритократию — правление лучших. Это не мешает бюрократии периодически забывать о своем высоком предназначении, погружаясь в трясины коррупции.

Может показаться удивительным, но современная система управления Китаем — с КПК как единственной партией, слоен партийно-государственных функционеров «ганьбу», широкими полномочиями местных чиновников, готовых детально регламентировать и контролировать жизнь крестьянских дворов, городских кварталов, государственных, муниципальных (волостных и «поселковых») и частных предприятий, — во многом схожа с централизованной бюрократической системой императорского Китая. Мы видим, что она и сегодня прекрасно справляется с текущим управлением и способна также во многих отношениях осуществлять стратегическое планирование. Вопрос в том, сможет ли эта система справиться с инновационной экономикой.

Отметим мнение Джонатана Андерсона, человека, который много занимался Китаем. Он считает, что там сегодня высококонкурентная экономика, в том числе со стороны частных, иностранных и государственных предприятий. В отличие от других развивающихся стран (Бразилия, Филиппины), где в каждой отрасли по 2–3 больших предприятия, в Китае, скажем, 20 авиакомпаний, все государственные, но жестко конкурируют друг с другом, без субсидий правительства. Сталь производят чуть ли не 1 тыс. заводов. Монополизации, утверждает Андерсон, в Китае вообще нет. Государство не вмешивается даже в работу госпредприятий. Только налоги. Закрывают предприятия безжалостно: с 1996 по 2001 г. уволили 30 млн рабочих, которые все ушли в частный сектор [Андерсон, 2008]. Обострение конкуренции на внутреннем рынке отмечает и В. Гельбрас [Гельбрас, 2007, с. 302]. Такая обстановка должна способствовать инновациям.

Но мы знаем склонность многих западных бизнесменов и экспертов идеализировать современный Китай, видеть в экономике успешной страны больше сходства с развитыми экономиками, чем есть на самом деле. Есть скрытые каналы воздействия, например, через партийные организации или неформальные социальные сети, которые западным людям не видны, тем более что к ним могут прибегать только при нужде, а не систематически. Есть также государственные банки — главный источник кредитов. Действительно, прямых государственных субсидий предприятиям выделяется мало, но «плохих» долгов много. Доля «плохих» кредитов четырех крупнейших госбанков (80% кредитов) в 2003 г. составила 20,3% общего объема кредитования, или 14% ВВП. Другая оценка — 15–30% ВВП [Гельбрас, 2007, с. 303, 304].

С одной стороны, огромное внимание уделяется науке и образованию. Значительные средства вкладываются в НИОКР, впрочем, большая их часть финансируется иностранными компаниями. Только американские компании увеличили расходы на НИОКР с 7 млн долл. в 1994 г. до 500 млн долл. в 2000 г. В 2002 г. за рубежом обучалось 160 тыс. студентов из КНР. В 1986–1998 гг. 21 тыс. китайских студентов получили степени доктора естественных и технических наук (7,5% степеней, присвоенных за эти годы в США); индийских докторов подготовлено в 4 раза меньше. Правда, 85% китайских студентов оставались в Америке. Этого не планировалось. Но в Китае не теряют надежды и привлекают

в страну специалистов китайского происхождения. Быстро растет число публикаций китайцев в престижных журналах. Уже в 2001 г. китайским ученым принадлежали 11,2% всех публикаций, посвященных нанотехнологиям; это 7-е место в мире [Шенкар, 2005, с. 69–85].

С другой стороны, бюрократическая система, даже китайская меритократия, обладает врожденными пороками, которые так или иначе разрастаются, если ее предоставить самой себе. Мы не будем больше говорить о коррупции, это как бы само собой разумеется. Интересное наблюдение делает Л.С. Васильев: зарубежные китайцы (хуацяо) повсюду проявляют себя как успешные торговцы и предприниматели. Но не на родине. Потому, считает Васильев, что мощная государственная машина, вездесущая бюрократия подавляют инициативу [Васильев, 2003, т. 2, с. 275]. Ли Куан-Ю, отец сингапурского чуда, полагает, что свобода и демократия не подходят китайской душе, а вот сингапурские порядки, установленные им самим (заметим — после британского правления), подходят. Но процветающий Сингапур все же пока не мировой центр инноваций, его основные доходы — от местоположения на морских торговых путях.

М. Вебера поминают в связи с Китаем, почти всегда ссылаясь на его отрицание возможности успешного развития этой страны в современных условиях, констатируя очевидную ошибку. Но подводить итоги рано. Не случайно и первый китайский император Цинь Ши-хуанди, и Мао Цзедун опасались конфуцианского консерватизма. Пока завидные достижения поздней индустриализации не требовали тех качеств, которые подавляются бюрократизмом. Пока очевидных достижений инновационной экономики не видно. А господство бюрократии есть.

Китай с помощью бюрократии 1,5 тыс. лет назад вытеснил феодализм. Затем она многие века подавляла частную инициативу, чтобы не допустить господства «денежных мешков». В Японии феодализм просуществовал до революции Мэйдзи в 1868 г. и вытеснялся, в основном, рыночно-капиталистическими институтами, как в Европе. Может быть, поэтому Япония, которую всегда считали имитатором по сравнению с Китаем-новатором [Шенкар, 2005, с. 52], сегодня опережает Китай в инновациях.

Собственность

Второе свойство — *неопределенность, размытость прав собственности*. В Древнем Китае с вытеснением феодализма земля, как и власть, перешла в руки государства. Переделы, производившиеся в России в рамках общины, здесь периодически осуществлялись в масштабах государства. И сейчас в Китае сохраняется государственная собственность на землю: крестьяне получают наделы, расплачиваясь с государством в форме госзакупок частью урожая, приобретаемого государством по твердой государственной закупочной цене. Это знаменитый подворный (или семейный) подряд, с которого начались реформы Дэн Сяопина. Но он ничем не отличается от наделов китайских крестьян, существовавших 1,5 тыс. лет, и хорош только в сравнении с «народными коммунами» времен Мао; так в России продналог в 1921 г. превосходил продразверстку Гражданской войны. В 1989 г. обязательные госзакупки составляли в Китае до трети урожая [Гельбрас, 2007, с. 178]. Только недавно там отменили большую часть государственных работ — это своеобразная государственная барщина, общепринятая с древности, — сократили госзакупки и повысили закупочные цены до уровня, позволяющего крестьянской семье получать разумные доходы.

Надел можно продать или сдать в аренду, можно даже продать право на аренду, но на покупателя ложатся все обременения, выполнявшиеся продавцом. Это похоже на обмен квартир в советское время, когда квартира оставалась в государственной собственности, хотя права пользования и распоряжения можно было продать. На продажу или аренду земли надо получить разрешение администрации.

Дж. Андерсон считает, что почти все сельское хозяйство находится в частных руках, причем давно [Андерсон, 2008]. Однако мы не нашли следов каких-либо актов о приватизации. По мнению Гельбраса, высказанному устно, формальное введение частной собственности на землю могло бы вызвать серьезные потрясения в стране.

Возможно, очевидное противоречие между свидетельствами названных авторов является спецификой китайских отношений собственности, представляющей гибрид, который, по мнению Дж. Стиглица, соединяет преимущества частного интереса с го-

сударственным контролем, позволяя достигать высоких темпов роста. Он даже считает, что это «новаторское решение» проблемы, общей для всех переходных экономик: общественная собственность, а эффективность — как в частных компаниях [Stiglitz, 2006]. Собственно, эти заключения сделаны относительно волостных (городских) и поселковых предприятий Хуан Яшеном, автором статьи в McKinsey Quarterly, который ссылается на авторитет Стиглица, чтобы подкрепить свой вывод об их выдающейся роли в подъеме китайской экономики [Yasheng, 2009, no 1].

Волостные, городские, поселковые предприятия можно считать муниципальными или коллективными, не входящими в государственный сектор. Наряду с частными и семейными предприятиями, в последнее время они были объединены в понятие «гражданские структуры». Подразумевается, что в них задействован только национальный капитал. Кроме того, обильные иностранные инвестиции создали сектор иностранных предприятий.

Врезка 2. Эффективность китайских «гражданских структур»

Данные статьи Х. Яшена интересны прежде всего тем, что они свидетельствуют о превосходстве частной собственности даже в Китае, где ее права остаются ограниченными, хотя сам автор склонен преувеличивать роль определенных форм, вроде отмеченных выше волостных и поселковых предприятий, как важнейшего фактора китайского экономического чуда.

Он отмечает, что в 1980-е гг. ослабление финансового контроля и поддержка сельского предпринимательства обеспечили первоначальную волну роста, более быстрого, чем в 1990-х, и имевшего лучшие социальные результаты. В 1978—1988 гг. численность сельского населения, живущего ниже черты бедности по китайским стандартам, сократилась на 150 млн человек, а в 1990-х гг. — только на 60 млн, несмотря на двузначные цифры роста ВВП и большие вложения в инфраструктуру. В 1980-е гг. был более предпринимательский капитализм, непохожий на управляемый государством капитализм 1990-х. Пекин, Шанхай, Шенчжень — витрины китайского экономического чуда, но динамизм сельского предпринимательства больше дал подъему Китая.

Х. Яшен сопоставляет результаты двух провинций около Шанхая — Чжэцзян и Цзянсу.

Географические условия одинаковые, сходная история развития бизнеса, обе провинции сделали большой вклад в становление промыш-

ленности и бизнеса дореволюционного Шанхая. Но с началом политики реформ и открытости Дэна Сяопина власти этих провинций выбрали разную местную политику: Цзянсу — на иностранные инвестиции и государственные расходы, Чжэцзян — на свободный рынок, частные займы, либерализацию процентных ставок, межрайонную конкуренцию в организации сбережений и заимствований, на защиту прав собственности и предпринимательства. 20 лет назад Цзянсу была богаче, чем Чжэцзян, сегодня — беднее. У жителей Чжэцзяна больше собственных телефонов, компьютеров, автомобилей, их дома больше. Здесь ниже детская смертность, выше продолжительность жизни и грамотность.

Автор пишет об известной китайской компании Lenovo, которая приобрела у IBM производство компьютеров. Она возникла в 1984 г. на средства Китайской академии наук, т.е. изначально финансировалась государством. Но затем она стала получать крупные инвестиции от частных компаний Гонконга [Qiwen L., 2000], и ее можно считать продуктом гонконгской рыночно ориентированной финансовой и правовой системы.

Эти примеры убедительно говорят о том, что частное предпринимательство эффективнее контролируемого государством. Но они ничего не говорят в пользу мысли о благотворности симбиоза частного капитала и государственного управления как китайской особенности, ставшей едва ли не основой подъема Китая. Автор призывает в союзники Ф. Фулуджю и Д. Игнатиуса, колумниста из «Вашингтон пост». Последний писал о вдохновленном конфуцианством «новом интервенционализме», который, надо думать, должен посрамить неолибералов и напомнить о заслугах Дж.М. Кейнса: «Мы теперь все китайцы», — писал Игнатиус. И надо бы добавить: «А Дэн Сяопин пророк его» [Yasheng, 2009, p. 149–154].

В табл. 5 приведена динамика структуры инвестиций Китай в основной капитал. «Гражданские структуры» — в России есть близкое понятие «негосударственная собственность» — до 1995 г. определены как сумма долей коллективных и частных предприятий. Самые важные моменты, которые эти данные позволяют оценить, таковы. Во-первых, с 1980 г., с самого начала реформ Дэна Сяопина, доля государственного сектора последовательно сокращалась, особенно быстро после 2000 г., т.е. уже при последнем поколении китайских руководителей. Во-вторых, объемы иностранных инвестиций, которые выросли с 4,85 млрд долл. в 1985 г. до 65 млрд долл. в 1997 г., сыграли очень важную роль, но после этого их объемы стабилизировались [Гельбрас, 2007, с. 252], а доля в общем объеме основного капитала не поднималась выше 9,5%.

Таблица 6. Доли основных форм собственности
в инвестициях в основной капитал Китая

Год	Формы собственности		
	государственный сектор	национальные «гражданские структуры»	иностранное предприятия
1980	81,9	18,1	—
1985	66,1	33,9	—
1990	66,1	33,7	~3–4*
1995	54,4	45,6	~6–7*
2000	50,1	41,9	7,9
2005	33,4	57,1	9,5

Источник: [Гельбрас, 2007, с. 168, 197, 275].

* Оценка авторов.

В-третьих, таким образом частный сектор, т.е. «гражданские структуры» и иностранные предприятия, занял в экономике Китая доминирующие позиции по выпуску и инвестициям.

Создавая большую часть высокотехнологичного экспорта, иностранные предприятия в основном сконцентрировались в свободных экономических зонах на восточном побережье. Можно сделать вывод, что китайское руководство после Мао доказало свою способность проводить последовательную стратегическую линию на формирование рыночной экономики с преобладанием частной собственности и высокой степенью открытости. Казалось бы, отсюда следует, что в Китае складываются благоприятные условия для инновационной экономики, чему государство только содействует. Заметим к тому же, что в 1997–2005 гг. в стране наблюдалась дефляция, которая способствовала развитию на внутреннем рынке конкуренции, стимулирующей инновации.

Но количественное доминирование частного сектора в инвестициях и выпуске вовсе не значит, что государство отказалось от контроля, в том числе и над его работой. В Китае есть такое понятие — «сверхнормативные предприятия», с объемом дохода свыше 5 млн юаней. В 2005 г. 49% активов этих предприятий при-

надлежало государству. Госсектор, сокращаясь количественно, укрепляет свои реальные позиции. Банковская система остается в руках государства [Гельбрас, 2007, с. 284–286]. Очевидно большое влияние государственных органов и чиновничества на развитие всех секторов экономики.

Влияние государства и государственного сектора может стимулировать инновационную активность. Как отмечает Яков Бергер в своем анализе инновационного потенциала Китая: «Руководитель успешного государственного предприятия, как правило, предпочитает не связываться с рискованными долгосрочными вложениями в исследования и разработки, плоды которых скорее всего будет пожинать его преемник. Гораздо более легкий путь — технологическая кооперация с иностранными фирмами» [Бергер, 2008]. Сегодня Китай пытается решить эту проблему, реформируя госпредприятия путем их акционирования с привлечением национального и иностранного капитала.

Отмечая эти моменты, мы все же поостережемся слишком категоричных выводов. Влияние государства, бюрократии в центре и на местах на экономику, в том числе на частный сектор, по многочисленным свидетельствам, очень велико. Права собственности остаются реально урезанными, что следует из приводимых ниже данных о состоянии правовой системы. Практически весь банковский сектор остается в руках государства. Земля тоже. Быстрый рост обеспечивается в основном экстенсивными факторами, но не институциональными. Институт собственности как фактор, стимулирующий рост и инновации, пока если и включен, то в малой степени.

Правовая система

Третье свойство — *слабость правовой системы*. Нет нужды напоминать, что при коммунистическом режиме, который в политическом плане по сей день управляет Китаем, обсуждение вопроса о законности и правовом государстве быстро заканчивается признанием их отсутствия. Иными словами, решения суда будут продиктованы КПК всегда, когда ее представители сочтут это целесообразным. Однако если они сочтут, что какие-то дела их не касаются, то суд есть, есть законы, и решения суда могут прини-

маться по закону, разумеется, если не вмешивается коррупция. Все же вопрос не так прост. У Китая есть определенная традиция и культура правосудия. Они сильно отличаются от европейских, и вопрос в том, что должно происходить с законностью и правосудием, чтобы они не стали препятствием для модернизации и развития, для инновационной экономики, когда придет их время после поздней индустриализации.

Вообще, насколько нужны законность и правосудие для успешного генерирования инноваций? Утверждение, на которое мы опираемся, — если нет правильных законов и независимого суда, то собственность не защищена, интеллект и бизнес, производящие инновации, также не защищены в своих правах, а мотивации инновационной деятельности по меньшей мере ослаблены. Авторитарная власть и бюрократия, которая ее подпирает, имеют как бы двойной интерес: они не против инноваций, готовы их поощрять, исходя из общих интересов. Но они не готовы поступиться своей возможностью властвовать, допускать решения законные, но препятствующие сохранению ими господства, жертвовать личными или групповыми интересами ради развития страны. Неудивительно, что при отсутствии общественного контроля интересы второго рода преобладают, и поэтому чаще всего заявления в пользу законности и независимого правосудия остаются декларациями, не подкрепленными делом. Если правовая система не работает, изобретателям иногда покровительствуют вельможи или чиновники. Для инновационной экономики этого мало. Мы исходим из того, что инновационная экономика, как и эффективная рыночная экономика вообще, предполагает законность и правопорядок в числе необходимых предпосылок.

Но, может, традиционные китайские нормы правосудия обеспечивают эту предпосылку? Хотим заметить, что испокон веку китайская правовая система не была знакома с идеями разделения властей и независимости суда. Главными судьями были высшие представители исполнительной власти — главы поселений, волостей, уездов, провинций с императором на вершине иерархии. У них были помощники по судебным делам, но решения принимали они. Кроме того, традиционное китайское законодательство всегда было весьма расплывчатым. Когда однажды в эпоху Восточного Чжоу (771–476 гг. до н.э.) один министр разработал свод законов, другой энергично возражал против его начинания: «ког-

да люди точно знают законы, они перестают испытывать трепет перед властями» [Крюгер, 2006, с. 61].

В X в. до н.э. при чжоуском правителе Муване все же было разработано Уложение о наказаниях, закреплявшее нормы обычного права. Известна дискуссия между конфуцианцами и легистами (фа). Первые, как и их учитель, не придавали серьезного значения закону как способу поддержания порядка в обществе. Легисты, напротив, делали ставку на строгие, обязательные для всех законы. И они много сделали для построения империи. Первый китайский кодекс, дошедший до нас, относится к эпохе династии Тан. Китайское право династии Мин считалось едва ли не самым разработанным в тогдашнем мире. Для характеристики состояния права в императорском Китае приведем следующую выдержку из российского учебника: китайский деспотизм на долгие века законсервировал «хозяйственно-атомизированное общество с господством натурального и мелкотоварного производства. Экономические отношения в подобном обществе не нуждались в более развитой и мощной регулятивной силе, чем обычай и традиция, признаваемые и поддерживаемые государством» [История государства и права, 2008, с. 743]. Там же отмечается необычная для европейца жестокость наказаний: многообразные виды смертной казни, вечная и срочная ссылки, рабство, удары большой и малой палки (различаются по числу ударов). Дознание посредством пытки, нигде не узаконенное, применялось также и к свидетелям. Наказание могло касаться не только виновного, но и его родственников. Все это существовало еще в конце XIX в. Телесные наказания отменили только в 1911 г., буквально накануне Синхайской революции Сун Ятсена.

И если бы не развитие международной торговли, растущее отставание страны, все более воспринимаемое элитой понимание того, что причина отставания в косности, в охране государством ценностей, свойственных традиционному миропорядку при все более успешном давлении колониальных держав, — все так бы и оставалось, возможно, еще тысячу лет. Заметим, изменения начались под воздействием извне.

В Китайской Республике (1911–1949 гг.) были попытки модернизации законодательства с включением европейских норм. Но раздробленность страны, гражданская и китайско-японская войны исключили на весь тот период возможность усиления законности и правопорядка в стране.

С образованием КНР в течение достаточно короткого срока были созданы все формальные институты современного правового государства. Конституция 1957 г. предусматривала даже независимость судей. Парламент (Всекитайское собрание народных представителей — ВСНП), правительство (Госсовет), Верховный народный суд и народные суды на всех уровнях власти, как и прокуратура, — все это создает впечатление современной системы разделения властей. На деле оказывается, что скорее имеется в виду разделение полномочий по уровням власти, но в европейском понимании оно отсутствует. Это и понятно, если стержнем всей системы власти является КПК. Компания «критики ошибок в работе государственно-партийного аппарата», начатая в 1957 г. и обращенная, в частности, против тех работников суда и прокуратуры, которые всерьез восприняли конституционные нормы о независимости судей; затем с 1958 г. — «большой скачок»; затем, в 1966–1976 гг., — культурная революция, представлявшая полное торжество произвола и беззакония; пока не закончились эти «эксперименты» Мао Цзедуня, о формировании нормальной правовой системы, отвечающей современным требованиям, говорить было невозможно.

Только с 1978 г., т.е., всего 30 лет назад, начинается период более или менее нормального институционального развития, включая институты законности и правопорядка. Развернулась активная законодательная работа, в том числе в ходе подготовки к вступлению в ВТО. Конституционными поправками 1999 г. впервые поставлена задача становления «правового государства» [История государства и права, 2008, с. 761].

Чтобы все же судить о готовности страны к решению этой задачи и к созданию правовых условий для инновационного развития, приведем два альтернативных высказывания. Первое принадлежит И.А. Косаревой, доценту Хабаровской государственной академии экономики и права, и выдержано в духе высшей степени политической корректности: «Право Китая характеризуется высоким уровнем правовой культуры через единство глубоко укоренившихся в сознании народа традиционных представлений о должном поведении, поддерживаемых силой моральной ответственности перед обществом и системы образовательных формально определенных норм, поддерживаемых силой государ-

ственного принуждения». Косарева также ссылается на французского юриста Рене Давида: «модификации... далеки от того, чтобы привести к отказу от традиции» [Косарева].

И еще высказывание, почерпнутое там же. Оно принадлежит известному адвокату по правам человека Мо-Сяопину. Выступая с лекцией в Йельской юридической школе по теме «Коррупция в исполнительной власти КНР», он сказал, что в Китае не существует независимой законодательной системы и не сложилась полноценная судебная система, вследствие чего адвокаты по криминальному праву испытывают «восемь огромных трудностей».

1. Органы общественной безопасности присутствуют на встрече адвоката с клиентом и могут прервать встречу в любой момент.

2. Обвинение решает, какие документы можно представить суду для свидетельства в защиту. Адвокаты могут использовать только документы, разрешенные прокурором.

3. Адвокаты практически не имеют возможности проводить расследование.

4. 94–96% уголовных дел рассматриваются в суде без непосредственного участия свидетелей. Их показания представляются обвинением.

5. Китайские адвокаты не имеют права неприкосновенности. С 1977 по 2002 г. 500 адвокатов было арестовано только за то, что принимали активное участие в разбирательствах по уголовным делам.

6. Уголовный кодекс Китая не защищает право обвиняемого хранить молчание. Обвиняемый должен ответить на все вопросы обвинения. Вот почему в китайской полиции часто используют пытки для получения признаний. Как отмечалось ранее, это древняя традиция.

7. Законодательство не требует завершения судебного процесса в определенные сроки. Если процесс не закончен в установленное время, дело остается не доведенным до конца.

8. Вмешательство различных структур власти в ведение дела общепринято. «Те, кто проводит судебное разбирательство, не могут вынести приговор, а тот, кто принимает решение, не участвует в судебном разбирательстве. Законность не может быть утверждена, если адвокаты не выходят вперед для защиты общечеловеческих ценностей». Но «председательствующий судья Верховно-

го Суда Китая Сяо Цян подчеркнул укрепление лидерства КПК в законодательной системе Китая и сказал, что ее роль навсегда останется неизменной» [Мо-Сяопин, 2007].

Эти высказывания, касающиеся практики китайского правосудия по состоянию на лето 2007 г., уже позволяют сделать вывод, что к созданию условий для свободы творчества и защиты прав предпринимателей, ученых и изобретателей оно сейчас не готово. Причем не формально, а культурно, ментально. Китайцы, как часто можно слышать, — другие люди. Они видят мир иначе, чем европейцы. Возможно. И все бы ничего, ведь они прожили 5 тыс. лет своей истории с таким правосознанием и прослыли новаторами. Но очень сомнительно, чтобы это правосознание сочеталось с развитием современной инновационной экономики, где скорость изменений совсем другая, нежели в эпоху изобретения книгопечатания.

Кстати, система правосудия в Японии и Южной Корее, развитых странах с инновационными экономиками, исторически была весьма сходна с китайской. В определенное время правовые системы в этих странах были трансформированы на европейский лад, и не только по форме, хотя в них, судя по всему, также сохраняются значимые традиционные элементы. Это, как мы видим, не помешало Японии и Южной Корее добиться выдающихся успехов в инновационной экономике. В Китае события могут развиваться так же, но могут и по-другому — с учетом особенностей китайской бюрократии и политического режима. Пока не исчерпаны резервы индустриализации, включая заимствование технологий, традиционные формы, видимо, не мешают, а порой и помогают, как это было в Японии в годы экономического чуда. Но потом в Японии началась стагнация, а за ней — новая волна реформ в духе европейской либерализма [История государства и права, 2008, с. 740–741] с целью ее преодоления.

Родственные отношения

Четвертое свойство — важная роль в обществе *семейно-родственных отношений*. Они до сих пор позволяют Китаю обходиться без современных систем пенсионного обеспечения и социального страхования. Это своеобразный восточно-азиатский тип «фамилизма» — наблюдавшееся Л. Харрисоном в Латинской

Америке явление особых обязательств по отношению к членам своей семьи, рода, принадлежность к которым ценится выше всех других связей [Харрисон, 2008, II, с. 21]. А. Сусоколов утверждает, что в Китае территориальная община, в отличие от Европы и России, никогда не была влиятельной, но всегда был силен институт рода, клана. Даже когда его члены переселялись в города, все равно правила взаимопомощи среди своих сохранялись. Идентичность китайца, в отличие от европейца, определяется всего по двум признакам, не зависящим от его выбора, — страна (Китай, а не какая-либо провинция) и род. Отсюда следует объяснение, почему индивидуализм чужд китайцам [Сусоколов, 2006, с. 141]. Даже в маоистском Китае на госпредприятиях действовало правило: если рабочее место освобождает отец, право на него в первую очередь имеет сын.

В законе о защите прав пожилых людей в КНР прямо говорится, что семья должна быть главной опорой людей в пожилом возрасте. На пенсию в городах живут только 15,6% пожилых людей (старше 65 лет), еще 25% — на трудовые доходы, а 57,1% — на поддержку детей и других родственников. В деревне после распада народных коммун общественная поддержка пожилых вообще отсутствует, хотя здесь доля стариков выше, чем в городе [Китай, 2005, с. 313]. Сколько угодно долго такая ситуация не может сохраняться в связи с урбанизацией, старением населения, увеличением нагрузки на людей трудоспособного возраста. Традиция приходит в противоречие с действительностью. Проблемой становится также традиционная установка на продолжение рода по мужской линии, связанная, помимо прочего, с распространенным в Китае культом предков: только мужчина, согласно древнему обычаю, может приносить ритуальные жертвы предкам, чтобы их души были умиротворены и использовали доступные им «неведомые силы» для укрепления семейного благополучия. [Крюгер, 2006, с. 24, 56]. Этим обычаем объясняется известная диспропорция в рождении девочек и мальчиков, особенно после введения в 1970-х гг. принципа «одна семья — один ребенок»¹. Из-за этого уже сейчас на

¹ У нас иногда высказывается мнение, что это следствие именно регулирования рождаемости. Но вот в книге Юн Чжан «Дикие лебеди» [Ужан, 2008, с. 87] находим свидетельство: «В ров бросали и новорожденных девочек, убитых, по обычаю того времени, собственными родственниками». Речь о г. Цзиньчжоу в Манчжурии в 1938—1945 гг.

100 родившихся девочек приходится до 130–140 мальчиков [Китай, 2005, с. 313–314]. Помимо прочих социальных проблем это означает сокращение в не столь отдаленном будущем, через 15–20 лет, контингента потенциальных матерей: один ребенок на двоих родителей и плюс еще среди родившихся преобладание мальчиков — примерное сокращение числа женщин в репродуктивном возрасте в 2,1–2,2 раза. Отсюда снижение возможностей будущих поколений содержать своих родителей. Плюс проблема «императоров» — поколения сыновей, вырастающих в семьях по одному. Китаю придется почти заново выстраивать пенсионную систему и медицинское страхование, не говоря уже о структуре семейных отношений.

Вопрос в том, какое отношение имеет эта проблема к перспективам инновационного развития страны? До сих пор отсутствие значительных социальных расходов позволяло государству иметь низкую налоговую нагрузку и более значительные накопления для развития экономики. Сейчас население, зная, что проблемы в старости ему придется решать самостоятельно, показывает высокую норму частных сбережений. Так что, возможно, государству удастся решить нарастающие социальные проблемы с умеренным напряжением.

Быстрый подъем экономики стран Восточной Азии на основе модели догоняющего развития породил в качестве одного из объяснений феномен конфуцианской семьи как воплощения «традиционных» конфуцианских культурных ценностей, более здоровых, чем западные, опирающихся на коллективизм и лояльность. Социолог из Гонконга С.Л. Вонг показал успешность китайского семейного бизнеса, который ведет большая семья, включающая членов нескольких ветвей родственников, от дедушек до юношей [Wong, 1988, p. 146]. Сусоколов отмечает традиционное в Китае различие в понимании между большой семьей (цзу) и малой семьей (цзя, типа русского двора) [Сусоколов, 2006, с. 152, 159]. Семейный бизнес по-китайски преимущественно ведет, видимо, цзу: множество малых предприятий оказываются неформально связаны в сеть, будучи легально абсолютно независимыми. Но те, кто совместно ведет дела, нередко стремятся породниться. Кастельс писал о сетевой структуре тайваньского и гонконгского семейного бизнеса как о новом слове капиталистической организации компаний, которую в том числе берут на вооружение даже мультинациональные корпорации [Кастельс, 2000, с. 179–180].

Врезка 3. Семейный бизнес на Тайване

Семейный бизнес — самая характерная особенность экономики Тайваня. Именно малые и средние предприятия, большей частью семейные, обусловили «тайваньское чудо». Успех такого типа ведения бизнеса — сохранение китайских традиций семейственности.

Тайвань сегодня во многом остается традиционным китайским обществом, где семья — центральный элемент общественной жизни, в городах и деревнях распространены конфуцианские шаблоны поведения. Несмотря на то что большие патриархальные семьи-кланы постепенно уходят в прошлое, 3/4 всех молодых семей по-прежнему проживают совместно с родителями [Тайвань, 1994, с. 185].

Известный китаист Владимир Малявин пишет: «В отличие от Японии и даже Кореи, на Тайване семейное имущество делится поровну между всеми наследниками! Может быть, поэтому тайваньцы предпочитают быть хозяином пусть маленького, но собственного дела, и если фирма разрастается, она выделяет из себя несколько самостоятельных, но все же тесно связанных между собой семейных компаний. “Лучше быть головой курицы, чем хвостом быка”, — гласит тайваньская народная поговорка. Ещё и сегодня 98 из 100 богатейших компаний Тайваня сохраняют черты семейного бизнеса» [Малявин, 2006]. Порядка 85% тайваньских фирм находятся в частной собственности, и «на 98% из них занято менее пятидесяти человек» ([Republic of China, 1988, p. 89; Hwang, 1990, p. 607]. Цит. по: [Appleton, 1995, p. 13–14]). Та же особенность характерна и для Гонконга; а в Сингапуре 86% промышленных предприятий являются семейными ([Redding, 1990, p. 147]. Цит. по: [Appleton, 1995, p. 14]).

Поскольку тайваньская семья организована патриархально, это отражается на стиле управления семейными предприятиями. «В этих компаниях царит строгая патерналистская организация, особенно заметная при принятии решений и руководстве персоналом, и всегда есть только один главный руководитель — фигура отца, который и принимает окончательное решение» [Синь-Хуань, 2004, с. 62–63]. Даже в обычных компаниях присутствует дух семейственности, распространяющийся на отношения работников и работодателей — персонификация — «семейная гармония, единство, лояльность и душевная преданность рассматриваются как методы, необходимые для формирования привязанности работников к своему предприятию... Однако это не просто душевная связь, поскольку она всегда включает в себя сложный, рациональный расчет кратковременных и долгосрочных деловых интересов» [Синь-Хуань, 2004, с. 63].

Френсис Фукуяма отмечает, что распространенность семейного бизнеса — следствие низкого доверия в тайваньском обществе [Фукуяма, 2004], именно эту проблему решает персонифицированная предпринимательская культура. «Поскольку доверие — основа деятельности тайваньского семейного предприятия, оно и остается главным образом в кругу семьи. Кроме того, семья по-прежнему — средоточие безопасности и идентичности для многих современных тайваньских предприятий». Кроме того, в деловых кругах Тайваня доверие обеспечивается за счет традиционных китайских сетей гуанкси (сети личных отношений и связей, о которых уже упоминалось в нашем обзоре) и хипунг (личное доверие, надежность) [Синь-Хуань, 2004, с. 62].

На материковом Китае ситуация сходная. Семья всегда оставалась базовой экономической единицей в Китае. Хотя с 1956 до 1978 г. семейный бизнес здесь фактически отсутствовал, семья осталась основной моделью трудовых отношений и организации. «С 1978 по 1986 г. семейный бизнес стал реальной экономической единицей. Так, например, с 1986 г. он трудоустроивал порядка 4% населения провинции Гуанчжоу (Кантон) на условиях полной занятости и многих других на условиях частичной занятости... За тот же временной промежуток все фермерские домохозяйства стали де-факто семейными предприятиями» ([Vogel, 1989]. Цит. по: [Appleton, 1995, p. 12–13]).

Таким образом, анализ способов организации бизнеса в Китае и на Тайване демонстрирует тождественность культуры этих стран. Но между бюрократией и семейственностью в материковом Китае, видимо, есть противоречия, в силу чего последний не пропагандируется и, скорее всего, нередко находится на полуправильном положении.

¹ Руководство предприятием чаще всего передается сыновьям, в исключительных случаях — зятям или дочерям. «Как и вообще в традиционных китайских семьях, проблема наследования часто оказывается для современных тайваньских предприятий причиной возникновения напряженности» [Синь-Хуань, 2004, с. 63].

У такого превознесения китайской семьи как «мотора развития», конечно, нашлись критики. Они, в частности, обратили внимание на то, что подобный семейный бизнес в Китае всегда был самым непрозрачным, сверхтеневым, и видеть в нем двигатель модернизации было бы странно [Zurndorfer, p. 13]. К этому добавим, что традиционные семейные ценности, согласно мнению китайских ученых группы «4 мая», популярной еще в 1920-х гг., были главной помехой для развития страны на современных началах: их коллективизм противостоял западному индивидуализму

[Glosser, 2003]. Семейные обязательства в Китае всегда считались выше всех других обязательств, а это подавляло индивидуальные мотивации к работе, сбережениям и инвестициям ([Kerr, Dunlop, Harbison, Myers, 1960]. Цит. по: [Wong, 1988, p. 134]). Мариан Леви обратил внимание на то, что в феодальной Японии личная преданность сеньору была сильнее преданности своей семье. И это контрастирует с императорским Китаем, где верность семье, напротив, была важнее. В Японии преобладает лояльность более крупным организациям (феодальный домен, позднее капиталистическая компания). Благодаря этому японский император уже в XIX в. начал модернизацию, преодолев партикуляризм семейных кланов. В Китае же, по мнению Леви, фамилизм оказался сильнее [Levy, 1949].

Заметим, что большинство названных выше трудов европейских или американских авторов относятся (исключая Х.Т. Зарндорфера) к периоду до начала экономического подъема Китая и в основном следуют идеям М. Вебера. Потом тональность стала меняться. Но восхваление каких-то институтов из-за успеха страны также плохо, как и огульная их критика только на основании фактов отставания или неудач. Во всяком случае, можно признать, что малый бизнес, большей частью семейный, стал основой модернизации на Тайване и в Гонконге, хотя в Южной Корее и Китае преобладают крупные компании, поддерживаемые государством. Но в Гонконге можно сшить отличный костюм за один день и за разумную цену. В Пекине это невозможно. Почему? Не сказывается ли тенденция, о которой говорил цитируемый ранее Л.С. Васильев: частое предпринимательство ограничивают бюрократические институты имперского Китая.

Исследователи отмечают также важность для развивающихся стран социальных сетей, по отношению к которым родственные связи только разновидность, хотя и значимая. Мы имеем в виду прежде всего неформальные отношения, которые в Китае называют «гуанси». Их сравнивают с «блатом» в России. Но блат явление скорее социалистической экономики, тесно связанное с товарным дефицитом. С переходом к рыночной экономике оно постепенно уходит, хотя неформальные связи иного рода сохраняются, например, в форме особых отношений местных администраций с отдельными строительными компаниями при распределении муниципальных подрядов. Но это скорее коррупционные связи. В Китае такие неформальные связи играют очень большую роль

на протяжении всей его истории, особенно в деловых отношениях. Китайцы рассматривают бизнес либо как борьбу (конкуренцию), либо обоюдовыгодное взаимодействие, предпочитая второе. Выстраивание и выращивание связей рассматривается как важнейшая часть бизнеса и коммерческого успеха [Michailova, Worm, 2003, p. 6]. Некоторые авторы китайскую экономическую систему даже называют «сетевым капитализмом» [Boisot, Child, 1999]. Связи или гуанси-взаимодействия характеризуются рядом свойств, сближающих их с родственными отношениями: неформальность, длительность, доверие. Оказание услуги не означает немедленного ответа, но предполагает обязательность отложенной услуги. Похоже на русский аналог «ты мне, я тебе» [Ясин, 1990, с. 94]. Исследователи отмечают также встроенность гуанси-связей в иерархические структуры, сходство с отношениями типа «патрон — клиент» в средневековой Европе [Walder, 1986]. Аналоги этих отношений в Китае — понятия старшинства в семье и престижности статуса, позволяющего помогать родственникам и друзьям. Можно говорить о том, что подобные связи во многом перешли из аграрного общества, но они не обязательно должны трактоваться как пережитки. Просто при развитых рыночных отношениях и в крупных организациях намного более высока доля формально-правовых и организационных отношений, но нигде неформальные отношения не исчезают. В США говорят «Если хочешь потерять друга, одолжи ему деньги». Но все же одалживают и сохраняют дружбу.

Вопрос в том, как «связи» влияют на развитие экономики и инновации? Несомненно, в них есть гуманный, доверительный аспект, который обычно играет позитивную роль. Но есть и другая сторона: связи, что родственные, что блатные, помогают своим, но чужим мешают, равенство возможностей исчезает. Это скорее препятствие рыночным силам и мотивам инноваций, которые они порождают.

Как культурный фактор повлияет на развитие Китая

Итак, феноменальный подъем экономики Восточной Азии, начиная с Японии и завершая Китаем, вновь поставил вопрос об универсальности ценностей европейской культуры. Мы отметили тезис о превосходстве конфуцианской семьи. Ему предшествовала дискуссия о конфуцианском предпринимателе и восточной куль-

туре бизнеса. Подобные дискуссии неизбежны, если своеобразная в культурном плане цивилизация добивается успеха, ставя под сомнение образцы прошлого.

Мы выбрали четыре свойства китайской культуры, особенности которых могут составить препятствия для развития страны, особенно инновационной экономики:

- бюрократия;
- отношения собственности;
- правовая система;
- родственные отношения.

Разумеется, этот список не исчерпывает все институты, установки и ценности, которые следовало рассмотреть с точки зрения влияния культурного фактора на развитие современной экономики. В их числе могут быть и такие, которые будут влиять положительно, как стимулы, а не препятствия, но наш обзор был посвящен этим четырем особенностям. Наши выводы, опирающиеся на изложенный материал, таковы.

1. Силы влияния указанных факторов на инновационное развитие Китая трудно оценить определенно. Динамика каждого из них содержит разнонаправленные тенденции. Но в целом можно констатировать, особенно после 1978 г., последовательные сдвиги в сторону развития рыночных институтов и снижения влияния традиционных. Указанные институты пока заметной негативной роли не играли.

2. Бюрократия сохраняет важнейшие позиции, полностью контролируя ситуацию. Сходство с традиционной китайской бюрократией и с восприятием ее населением весьма велико. Бюрократия, владея политическими ресурсами, может и проводить либеральную политику, и затем менять ее направленность, не вызывая сопротивления. Успехи Китая усиливают бюрократию и тем самым создают условия, потенциально неблагоприятные для инноваций. Как не раз бывало в имперский период, усиление власти бюрократии, сопровождаемое чувством непогрешимости лидеров, служило началом упадка режима.

Рыночная экономика несколько меняет ситуацию, но инновационное развитие требует большей свободы, чем может позволить бюрократия, стоящая на страже порядка, стабильности и собственных интересов. Бюрократия будет, видимо, самым сильным препятствием для развития в будущем. Переход на демокра-

тическую систему, ставящую бюрократию под контроль, пока не просматривается и в китайских условиях, вероятно, будет связан с немалыми рисками. Но авторитаризм, который, по мнению Ли Куан-ю, органически присущ китайской культуре, противоречит масштабному инновационному развитию.

3. Развитие отношений собственности в целом наиболее благоприятно. Растет частный сектор. На селе, хотя формально сохраняется государственная собственность на землю, в реальности большинство правомочий находится в частных руках, особенно после недавнего снижения госзакупок и повышения закупочных цен. Государственный сектор велик, до трети активов, но госкомпании большей частью работают в конкурентной рыночной среде. Банки остаются государственными, позволяя государству сохранять контроль над экономикой и смягчая бюджетные ограничения, скорее для госкомпаний. Уже одно это наносит ущерб правам собственности.

4. Вообще, между господством бюрократии и правами собственности существует противоречие, которое может быть преодолено только посредством верховенства закона и независимого суда. Но этого, как мы видели, в Китае нет. Точнее, правовая система в современном смысле слова сейчас делает только первые шаги. Формальные нормы и институты обычного права, дополненные неформальными методами партийно-государственных органов, существуют в отрыве друг от друга. Это, несомненно, будет препятствием для развития, подкрепляющим господство бюрократии.

5. Родственные отношения при определенных условиях могут играть важную роль в развитии рыночных институтов и в их освоении. Об этом говорит опыт Тайваня и Гонконга. Но в материковом Китае ситуация, видимо, иная. Здесь сетевой семейный бизнес под «крышей» могущественной бюрократии вряд ли сможет так свободно развиваться, как это требовало бы его инновационное направление. Регламентация, обычно навязываемая бюрократией, не показана инновациям.

Врезка 4. Конфуцианство как препятствие модернизации

Конфуцианство в Китае возникло в «осевое» время, в середине I тыс. до н.э. — эпоху падения роли родовой знати и становления централизованной власти с опорой на растущий административно-бюрократический аппарат. Социально-экономические и политические изменения привели к ломке общинно-родовых моральных принципов. Как учитель и воспитатель, Конфуций (ок. 551—479 г. до н.э.), прежде всего, сожалел именно об их крушении. Для стабилизации социально-экономической ситуации он стремился законсервировать рушившиеся традиционные отношения внутри большесемейных общин (старшие — младшие; отец — сын; старшие братья — младшие братья). Регламентация патриархально-семейных отношений — основа стабильности общественного строя, поэтому государство стало рассматриваться как большая семья, а правитель — как «отец народа».

С эпохи Хань (III в. до н.э. — III в. н.э.) конфуцианство стало государственной идеологией, а конфуцианские нормы и ценностные ориентиры превратились в символ «истинно китайского». На практике это привело к необходимости для каждого китайца по рождению и воспитанию быть конфуцианцем: в быту, обращении с людьми, исполнении семейных, общественных обрядов и ритуалов каждый китаец подчинялся тому, что было предписано конфуцианскими традициями. Позднее, в средневековом Китае постепенно сложились и были канонизированы определенные нормы и стереотипы поведения каждого человека в зависимости от занимаемого им места в социально-чиновной иерархии, так называемые «китайские церемонии»¹. Став даосом, буддистом, христианином, в поведении, обычаях, манере мышления, речи подсознательно каждый китаец оставался конфуцианцем [Лагина, 1982, с. 85].

Именно в ханьский период конфуцианцы превратили конкурсные экзамены в главный, а позднее — в единственный путь войти в состав правящей элиты, подготовленной для управления страной в духе традиционных конфуцианских принципов. Эта система расширила круг экзаменующихся, но формализация обучения и экзаменов стала препятствием для развития творческой мысли — наиболее интеллектуальная часть общества изучала формализованное конфуцианское учение, дававшее чины и положение в обществе. Оно отрицательно сказывалось и на экономической активности населения: в период монгольского господства в Китае, один из самых тяжелых этапов в жизни китайского общества, наблюдалось парадоксальное явление — появлялись новые и бурно развивались зародившиеся ранее формы искусства, стали появляться сочинения по математике, истории сельскохозяйственной техники. Очевидно, это связано с тем, что при династии Юань (период монгольского

нашествия) экзаменационная система существовала лишь номинально, пропал стимул к усвоению бесполезных знаний, возникла заинтересованность в других видах деятельности [Боровкова, 1982, с. 204].

«Превращение конфуцианства в жесткую консервативную схему, имевшую заранее готовый и строго фиксированный ответ-рецепт для любого случая, оказалось очень удобным для организации управления огромной империей. Впоследствии китайские и некитайские правители Китая, вне зависимости от личных верований, обязательно поддерживали конфуцианство, как учение о методах управления огромным государством, без которого их власть стала бы неустойчивой» [Васильев, 2007, т. 1, с. 100]. Мощная императорская власть в феодальном Китае препятствовала развитию частной собственности, гражданского общества; государство всегда оставалось непререкаемым. Укреплению и стабильности такой системы очень способствовал тезис Конфуция о «большой семье» — необходимости жертвования личными интересами ради государственных, — на который опиралась государственная идеология. А идея коллективной ответственности, по аналогии с русской круговой порукой, делала каждого индивида ответственным за всех: старосту — за всю деревню, сына — за отца.

Также в конфуцианстве находятся истоки нелюбви к конкуренции. «Благородный муж ни в чем не соперничает. И если необходимо, то только в стрельбе из лука. Вежливо уступая дорогу, он с приветствиями поднимается в зал <для стрельбы>, а когда сходит, то выпивает чарку вина. Такое соперничество для благородных людей» [Переломов, 2000]. Неоднозначность взглядов на конкуренцию, а стало быть, и на обеспечение конкурентоспособности субъектов экономической деятельности в современном конфуцианстве подчеркивает С. Хантингтон. Он так описывает взгляды на эту проблему политического лидера Сингапура Ли Кван Еу: «По его убеждению, американцы верят в “многопартийность, противоречия, дискуссии, здравый дискурс, конфликт — и что из конфликта вышло просвещение... <Но> рынок идей, вместо создания гармоничного просвещения, время от времени порождает мятежи и кровопролитие”. Политическая конкуренция “не является собственным путем для японцев, китайцев и вообще азиатских культур. Она ведет к противоречиям и замешательству”. Политика соперничества в особенности неприемлема для такого многонационального общества, как Сингапур, и в Сингапуре, по мнению Ли, “никто не имеет права снять меня”» (Цит. по [Липов]).

В 1921 г. была создана Коммунистическая партия (КПК), опиравшаяся на крестьянство (особенно беднейшую его часть) с его традиционно китайским восприятием реальной жизни — сквозь набор национальных даосско-буддийских и конфуцианских традиций. Когда КПК пришла к власти, конфуцианство, пережив эпоху духовного кризиса и переоценки ценностей в начале века, с помощью крестьянства

обрело новую силу. Хотя часть исследователей считает, что духовное доминирование конфуцианства оборвалось в 1949 г., КПК сохранила основу этой идеологии: апелляцию к национальным чувствам, строгой дисциплине, скромности и показному самоуничтожению, культ формы и ритуала, пренебрежение к личности во имя укрепления государства и т.д.

Со смертью Мао Цзэдуна в 1976 г. даосско-буддийское возрождение уступило место эпохе централизованной администрации, с ее тяготением к порядку. «На самом деле, все это “новое” в немалой степени опирается на прочные тылы, на возродившиеся и умело укрепившиеся в измененной обстановке традиции прошлого. Только на сей раз это не наивно-эгалитаристские мечтания даосско-буддийского типа, а административно-политические принципы, генетически во многом восходящие к конфуцианству. Сильная централизованная власть, ставящая своей целью создание гармоничного общества, в котором некоторое место было бы строго контролируемым, но жизненно необходимым для процветания экономики частной собственности и рыночному саморегулированию, — это в какой-то мере все же конфуцианская традиция... в своей политике КПК опирается на определенные традиции, само существование которых (вспомним хотя бы тысячелетнюю практику государственной раздачи крестьянских наделов, владельцы которых платили ренту-налог в казну) заметно облегчило как проведение новой экономической политики после Мао, так и обоснование этой политики, практику ее реализации» [Васильев, 2007, т. 1, с. 123].

Конфуцианство в Китае стало не просто учением, но и одновременно политической, административной системой, регулирующей экономические и социальные процессы. Благодаря консервативности конфуцианской традиции государство и общество в Китае просуществовали в почти неизменном виде свыше 2 тыс. лет. Даже отказавшись от конфуцианства как официальной идеологии, Китай сохранил восходящие к нему консервативные традиции². Для Китая конфуцианство стало незаменимым.

¹ «Форма в конфуцианском Китае была эквивалентом религиозного ритуала... молитвы в христианстве или исламе, аскезы или медитации в индуизме и буддизме... Выдвинутая... на первый план и тщательно культивируемая социальная этика с ее ориентацией на моральное усовершенствование индивида в рамках корпорации и в пределах строго фиксированных, освященных авторитетом древности норм была, по существу, эквивалентом той слепой и окрашенной мистикой, порой даже экстазом веры, которая лежит в основе других религий» [Васильев, 2007, т. 1, с. 155].

² «Центральное правительство в течение нескольких лет экспериментировало с экзаменами для государственных служащих и соответствующими категориями в нескольких провинциях и планирует развить широкую общенациональную структуру для создания системы государственной службы, основанной на экзаменационном отборе на политические посты... Продвижение менеджеров основано на экзаменационной аттестации» [Appleton, 1995, p. 38].

Мы имеем, таким образом, две позиции.

Первая — позиция М. Вебера и его сторонников, считающих, что традиционная китайская культура, в том числе конфуцианство, будет препятствием модернизации. Но их аргументы большей частью относятся к тому времени, когда Китай демонстрировал неспособность к современному развитию.

Вторая позиция, сформировавшаяся после начала подъема экономики Восточной Азии, точно противоположна первой. Она утверждает, что сам подъем доказывает конкурентоспособность конфуцианской культуры как нового, более гуманного варианта капитализма или рыночной экономики, в сравнении с культурой европейской.

Подъем экономики может происходить и происходил в последние годы в основном под влиянием других факторов, не относящихся к культуре.

Кроме того, сегодня Китай активно инвестирует в развитие инновационного сектора экономики, хотя по-прежнему импортирует ключевые технологии для инновационных отраслей. «Руководством КНР не только поставлена цель, но и определены четкие сроки и вполне надежные критерии, которые можно проверить эконометрически. К 2020 г. Китай должен превзойти долю от ВВП, идущую на науку, с 1,34% (2005 г.) до 2,5%, довести долю вклада технологического развития в ВВП до 60%, снизить зависимость от иностранных технологий до 30%. Цели впечатляющие, но есть и первые успехи» [Стерлигов, 2008]. «В Китае значительно больше, чем в Бразилии, России и Индии, крупных успешных компаний, использующих инновации» [Бергер, 2008], которые выросли преимущественно из государственных НИИ. Так же быстро идет развитие малых технологических компаний, в некоторых провинциях уже формируется сеть рыночных малых фирм. Казалось бы, выводы Вебера опровергнуты.

Но и негативные аргументы, приводившиеся ранее и вроде бы утратившие силу вследствие экономических успехов, на деле, возможно, имели смысл и еще могут напомнить о себе, когда другие факторы, вызвавшие подъем, перестанут действовать. А факторы культурные, о которых шли споры, как раз будут выходить на первый план. Это означает, что доводы Вебера и его сторонников

еще могут оказаться состоятельными: Китай подойдет к культурному барьеру и должен будет преодолеть его или смириться с позицией во втором ряду: либо лаборатория идей, либо мастерская, где выполняют проекты, разработанные другими.

Наш обзор некоторых важных черт китайской культуры показал, что хотя, возможно, она более культур других догоняющих стран открыта для важных изменений, в не столь отдаленном будущем, не позднее исчерпания ресурсов сельского населения (150–160 млн человек, при том, что как минимум 10–15 млн в последние годы переезжают в города), развитие страны, скорее всего, наткнется на культурный барьер, и его преодоление в лучшем случае займет время, измеряемое несколькими десятилетиями. Все это время, уже занимая первое место по ВВП, Китай будет существенно отставать от Запада по производительности и инновациям.

2.2. Индия

Индия имеет важное сходство с Китаем — огромное население. Рабочая сила здесь еще более дешевая: в Китае к 2009 г. заработная плата составит по прогнозам 300 долл. в месяц, а в Индии — 200 долл. [Муравьев, 2007]. Это заставляет задуматься, почему же Индия еще не обгоняет Китай (среднегодовые темпы роста здесь ниже китайских примерно на 2 процентных пункта), притом, что в ряде моментов, прежде всего в усвоении европейских институтов и ценностей, Индия имеет, казалось бы, серьезные преимущества. Она пережила эпоху колониализма, в течение которой, собственно, стала единой страной. До этого даже в эпоху империи Великих Моголов (1526–1707), которая распространилась на территорию большей части субконтинента Индостан, на нем сохранялись и независимые государства, а в самой империи постоянно происходили волнения и мятежи покоренных народов. Объединению страны послужили организация управления и правовая система, которые были изначально введены англичанами для удобства осуществления господства (однако оказались полезными и после их ухода). В итоге независимой Индии достались выборные органы исполнительной и законодательной власти, местного самоуправления, сеть путей сообщения, система образования, включая университеты, созданные по британским образцам в крупных центрах. Ныне страна по численности специа-

листов с высшим образованием — инженеров, врачей, учителей, юристов, ученых — занимает 3-е место в мире [Юрлова, 2000], во многом благодаря наследию британских колонизаторов. В стране достаточно успешно функционируют законодательство и судебная система, которую с некоторыми оговорками можно признать независимой.

И, тем не менее, культурные проблемы в Индии, как нам представляется, более серьезные, чем в Китае.

Двухсекторная модель

Одно из свойств индийской экономики — ярко выраженная двухсекторная модель. То же можно сказать и о Китае, где есть, как мы видели, современный и традиционный секторы. Но в Индии различия между секторами качественно более существенны. Современный сектор, промышленность и услуги, сконцентрированные в городах, охватывают примерно 200–250 млн человек, ориентированы на международные рынки и нередко способны конкурировать на них. Неплохо развито высшее образование. Индийская модель развития существенно отличается от китайской в том, главным образом, что в Китае больший упор делается на государственное регулирование экономики, хотя зачастую неявное, а в Индии в большей степени — на частную инициативу и конкуренцию, хотя некоторые специалисты до последнего времени считали индийскую экономику одной из наиболее регулируемых больших экономик в мире [Heitman, Worden, 1996]. Может показаться, что различия при таких оговорках делаются незначимыми. Но это не так: в Китае даже «частная инициатива» нередко исходит от государства, а в Индии регулирование — это в основном ограничения. Во всяком случае, когда нужно было обуздать олигархов, которых М. Патибандла назвал инкубаторными [Patibandla, 2006], поскольку они были выращены под государственной опекой, правительство вместо репрессий против них, как в Южной Корее (Пак Чжон Хи) или в России (Владимир Путин), пошло на открытие экономики и допуск на внутренний рынок ТНК. Национальный бизнес до сих пор проявляет недовольство, но только после этого такие компании, как «Инфозис», «Тата-моторс», «Баджадж» стали международными брендами.

Традиционный сектор — это в основном сельское хозяйство и деятельность по его обслуживанию. Сельское хозяйство дает 1/3 ВВП Индии (в 1950 г. — около 60%), но в нем заняты 2/3 населения. 1/3 населения страны, связанная с этим сектором, живет на уровне нищеты [Dunlop, Velkoff, 2000]. В 60-е гг. XX в. «зеленая революция» заметно повысила продуктивность сельского хозяйства, и население Индии было избавлено от голода. Но сейчас в связи с высокой рождаемостью его угроза снова возрастает.

В Индии один из самых низких в мире уровней грамотности. В 1991 г. грамотных было 52% населения, в том числе среди мужчин — 64%, женщин — 39%. Из 179 млн детей в возрасте 6–14 лет 90 млн не посещало школу, из них минимум 45 млн работало, причем не только из-за нужды, но и по традиции: детский труд всегда рассматривался как форма обучения занятиям, принятым для касты ребенка. Одна из причин низкой грамотности — поныне действующий в обычном праве запрет на приобщение к грамоте женщин и представителей нижних каст. И это несмотря на то, что с 1993 г. действует определение Верховного суда Индии, которое разрешает местным властям реализовать положение конституции об обязательном образовании [Юрлова, 2000]. В отличие от Китая, разделение современного и традиционного секторов в Индии носит не только экономический, но и социокультурный, институциональный характер.

Религия

Индия — глубоко религиозная страна, чем также резко отличается от Китая. Причем в течение тысячелетий Индия была источником религиозной духовности не только для субконтинента Индостан, но и для всей Юго-Восточной и Восточной Азии. Буддизм, распространенный вне Индии, — также учение индийского происхождения. В стране же господствует более древний индуизм, который является не только религией, но и философией, и образом жизни. В его основе концепция кармы — суммы добрых и злых дел в прошлых жизнях, направленной на самоусовершенствование и на безразличие к материальным ценностям и социальной справедливости. Человек должен добиваться личного совершенства, тогда в последующих реинкарнациях (других жизнях) его карма будет улучшаться и он будет занимать более благоприятные позиции. Если что-то не так, то это он сам прежде портил

свою карму. Ненасилие — один из главных постулатов индуизма. Ему чужда идея равенства, тем более что карма человека в этой жизни предопределена. Таковы основы кастовой системы: человек от рождения принадлежит определенной касте и выйти из нее не может.

«Каким ты появился на этот свет, таким и умрешь... и никто, кроме тебя самого (ты — творец собственной кармы), не виновен в том, что ты влачишь жалкое существование в этом мире... Это плата за прошлое. Веди себя безукоризненно, соблюдай все нормы своего, диктуемого положением твоей касты поведения — только в этом случае ты можешь рассчитывать на более удачный жребий судьбы в следующем перерождении», — в таких словах Л.С. Васильев характеризует суть индуизма.

«Для индуиста, — продолжает он, — нет смысла в истории и далеко не случайно столь культурно богатая и идейно насыщенная многовековая индийская традиция так скудна на хроники, летописи, историко-географические описания и т.п. Политическая и социальная индифферентность индуиста в какой-то мере компенсировалась его высокой эмоциональностью, богатством чувств». Но «этически отзывчивый индуист с его генеральными принципами “ахимсы”, т.е. непричинения зла живому, будет равнодушен и черств по отношению к неприкасаемому» — законы кармы неизмеримо сильнее норм этики гуманизма [Васильев, 2003, т. 2, с. 71–73].

В наше время культура охватывает далеко не только религию. Но в древности, а значит и в культурных традициях древних цивилизаций, религия — это практически вся культура, по крайней мере, она создает всю картину мира, каким его воспринимают люди данной культуры.

Общинно-кастовая система

В отличие от Китая, где территориальная община была слаба, но зато сильны родственные связи, в Индии, наоборот, сельская община обладала и обладает огромной силой, являясь основой традиционного уклада. Общинно-кастовая система — главный фактор сопротивления институционально-культурным переменам, причем пассивный, без активного протеста. Сам факт открытого противостояния уже означает исключение из системы. Но система от этого не менее устойчива. Волны событий проносились как бы поверх нее (например, при мусульманском и британском правлениях).

Но здесь ислам, в отличие от многих других мест, не смог стать господствующей религией, а англичане добились только создания современного сектора, который как бы сосуществует с традиционным, но пока не стал доминирующим в бытии и душах большинства индийцев.

В Индии самоопределение людей, их идентичности обусловлено их положением в человеческой иерархии. «Грама — клан, деревня является пространством организации людей, — пишет М. Анго. — Здесь существуют классовые различия, осуществляются жертвоприношения и проявляется карма (дхарма)». Организованному пространству (граме) противостоит «аранья», дефект пространства, пустыня, «где наблюдается не столько отсутствие жизни, сколько отсутствие институтов, регулирующих жизнь» [Анго, 2007, с. 122–123]. Можно догадаться, что речь идет прежде всего об институтах, соответствующих канонам индуизма. А их сила оказывается чрезвычайно велика: они выставили из Индии буддизм, они выстояли против ислама, они пока выдерживают натиск европейских институтов, хотя, как кажется, последние возобладали во всех государственных и общественных структурах страны.

Англичане сначала пытались одолеть вредные традиции. Потом они поняли, что для их господства именно индийскую традиционную культуру с ее принципами ненасилия лучше приспособить к своим нуждам. Ведь колонизаторы не ставили перед собой задачу сделать Индию процветающей мировой державой, способной соперничать, скажем, с Китаем или США. Но сейчас и у правящей элиты, которая давно в большинстве своем разделяет основные европейские ценности, есть веские основания к тому, чтобы не проявлять излишнего усердия по преодолению традиционных предрассудков, на которых во многом зиждется стабильность очень сложного общества, да и для себя сохранять некий рафинированный, облагороженный универсальными ценностями индуизм.

Демократия по-индийски

Индия — демократическая страна, поразительный феномен сочетания демократии и бедности. Причем страна реально демократическая: как пишет Фарид Закария: «Демократия здесь царствует с 1947 года. Когда кому-то хочется доказать, что для демократизации не требуется экономического развития, единственный

подходящий пример — Индия» [Закария, 2004, с. 107]. Возражая против «тезисов Ли» (Ли Куан-ю) о том, что демократия мешает экономическому росту и что бедным не нужны демократические права, Амартья Сен приводит пример с введением «чрезвычайных мер» правительством Индиры Ганди в середине 1970-х гг. и с попыткой получить одобрение этих мер со стороны избирателей. «На тех судьбоносных выборах, — пишет А. Сен, — индийский электорат — один из беднейших в мире — протестовал против ущемления фундаментальных прав и свобод с тем же пылом, с каким жаловался на экономические лишения» [Сен, 2004, с. 175].

Будучи, как и А. Сен, приверженцами демократии, мы, однако, позволили бы себе выразить сомнение в истолковании результатов этих выборов: возможно тогда индийцы голосовали не за права и свободы, а против И. Ганди, с которой они уже связывали свою бедность и ущербность. Но также мы согласны с тем, что, как отмечает А. Сен, «принижение политических прав и свобод определенно является частью системы ценностей правящей элиты во многих странах “третьего мира”» [Сен, 2004, с. 174]. И в России тоже.

Л. Харрисон цитирует участника гарвардского симпозиума «Культура имеет значение» (1999) Пратана Б. Мехту, президента Центра политических исследований в Дели: «Индуизм подчеркивает значимость осознания и максимально полного развития потенциала личности... что может показаться многообещающим ресурсом для демократического будущего. Однако в истории Индии было совсем немного попыток создать социальную структуру, которая могла бы хоть как-то помочь в этом деле. В таких вещах главное не то, чему учит традиция, а то, как и что думают ее носители. Люди — ведь это не просто пассивный продукт культуры или религиозного учения, а действующие агенты, которые постоянно и активно создают и переделывают представления о своих убеждениях и социальных мирах». Очень точное замечание: не сами традиции, а их носители, на которых влияют и усвоенные ценности, и другие факторы.

Мехта, однако, настроен оптимистически. «Поражает, — пишет он, — скорость изменений общества, скованного тысячелетними обычаями... После того как в 1947 г. Индия получила независимость... главным направлением политических перемен было расширение прав многочисленных, но издавна терпевших прини-

женное положение низших каст. Сегодня они составляют политический центр тяжести в крупнейшем демократическом государстве мира». Если в 1950-е гг. в выборах принимало участие около 45% всего населения, то сегодня эта цифра уже превысила 60% [Закария, 2004, с. 110]. Несмотря на несомненную позитивную направленность этих изменений, надо понимать, что они одновременно являются и потенциальным ограничением развитию. Так, Фарид Закария видит в расширении избирательных прав индийских граждан угрозу самой демократии: Страна «стала менее терпимой, менее светской, менее законопослушной, менее либеральной. Эти две тенденции — демократизация и антилиберализм — непосредственно связаны одна с другой... Индийский политолог Йогендра Ядав, исследовав данную тенденцию, утверждает, что Индия претерпевает “коренную, хотя и скрытую трансформацию”» [Закария, 2004, с. 107–110].

С переходом к независимости и демократии кастовые отношения претерпели поразительные изменения. В городах касты выполняют совсем иную функцию, нежели в условиях деревенской скудости [Харрисон, 2008a, с. 137–138]. Мехта и Харрисон, видимо, проявляют некий субъективизм, порожденный их убежденностью в том, что культура изменчива и можно привести ее в соответствие с требованиями модернизации. Признаемся, и мы грешим тем же. Но вот иные свидетельства. Первое принадлежит Г. Мюрдалю и относится к 1960-м гг. «Традиции личного поведения, — пишет он, — проявляются в низком уровне трудовой дисциплины, недостаточной точности и аккуратности, суевериях и предрассудках; недостатке расторопности, приспособляемости, честолюбия и общей готовности к переменам и эксперименту; в презрении к физическому труду, беспрекословном подчинении власти и эксплуатации; недостаточной готовности к сотрудничеству, низком уровне личной гигиены...» [Мюрдаль, 1972, с. 537]. Что-то это описание напоминает. Скорее всего, следует видеть в нем образ человека, характерный для низших сословий аграрного иерархического общества. Другое свидетельство принадлежит В.С. Найполю и относится к началу 2000-х гг. «Люди в Индии — единицы, замкнутые в строжайшем послушании своим представлением о карме. Ученый, возвращающийся в Индию, теряет индивидуальность, приобретенную им за границей; он возвращается в безопасный мир кастовой идентичности, и снова мир его стано-

вится простым... Личное восприятие и суждение, которые когда-то вызвали в нем творческие силы, отбрасываются как бремя. Проклятие касты — это не только неприкасаемость и следующее за ней обожествление в Индии грязи, это еще и проклятие в той Индии, что пытается расти, еще всепроникающее послушание, которое из него следует, готовое удовлетворение, увядание духа авантюризма, отвержение всех, у кого есть индивидуальность и возможность превзойти других» [Фукуяма, 2004, с. 347–348].

Заметим, последнее суждение относится скорее к городским, а не сугубо деревенским жителям. Сходные явления мы отмечали в Китае, где хуацяо оказываются успешнее вне рамок своей среды. Но, видимо, в Индии влияние традиционной культуры сильнее.

Нам представляются весьма резонными мысли о том, что сама индийская демократия стала возможной в силу общинно-кастовых традиций, которые позволяют обеспечить управляемость большинства населения страны, находящегося в состоянии социальной эксклюзии, готового следовать подсказываемым образцам поведения. Получается своеобразная элитарная демократия. Ну что ж, это не самый плохой вариант. Но если посмотреть на проблему со стороны экономической активности, участия в общественных делах, то станет ясно, что пассивность ведомых, их послушность, фатализм — это беда, консервирующая нищету.

Ясно, что религиозные догматы не определяют полностью поведение людей. Есть так называемая «народная религия», приправленная многообразными суевериями и узким практицизмом. Есть очевидные материальные интересы, которые побуждают к действию даже самых приниженных и терпеливых, это показывает и индийская история. Но сила идейного влияния индуизма несомненно очень велика и порождаемая ею *социальная инерция* до сих пор остается важным фактором, снижающим потенциал развития Индии. Г. Мюрдаль еще в 1960-х гг. заметил, что ему не известен ни один пример в современной Юго-Восточной Азии, где бы религия вызвала социальные перемены [Мюрдаль, 1972, с. 150]. Он также цитировал М. Ганди, остро критиковавшего соотечественников за приверженность традициям и пренебрежение материальными интересами. Ганди призывал «попрать обычаи и традиции; поставить экономическое благосостояние выше преклонения перед коровой, мыслить категориями ферм и производства, а не категориями золотых и серебряных украшений» [Мюр-

даль, 1972, с. 121]. Заметим, что и сегодня драгоценные металлы и камни составляют одну из главных статей индийского импорта — доля их импорта выше доли импорта машин и оборудования. Ганди хорошо знал свою страну, но и он выглядит романтиком, полагавшим, что традиционный порядок, охраняющий стабильность и с ней нищету, удастся переделать в обозримом будущем. Его последователи немало сделали в этом плане за годы независимости и заложили фундамент нынешнего подъема. Но все же подъем идет в основном за счет современного сектора. Традиционный же сектор, почти не изменившийся, отстывает медленно и лежит на пути развития страны. И вряд ли он позволит в обозримом будущем догнать Китай в продвижении к технологической границе. Вернемся к цифрам, с которых мы начинали: зарплата 200 долл. в месяц в Индии кажутся инвесторам менее привлекательными, чем 300 долл. в месяц в Китае. Видимо, среда там кажется более благоприятной.

Коррупция в Индии

Выше мы рассматривали высокую коррупцию и бюрократизм в Китае. Ниже — индийский случай.

Индия устойчиво находится во втором квинтиле стран, наиболее затронутых взяточничеством (18–32% опрошенных когда-либо платили взятки) [Global Corruption Barometer 2007]. Коррупцией проникнут весь спектр государственных услуг: образование, здравоохранение, судебная система. По данным Барометра мировой коррупции Transparency International², особенно коррумпированы политические партии и полиция, регулярно происходят скандалы со взятками в правительстве. На протяжении 1980–1990 гг. этими скандалами были затронуты самые высокие эшелоны власти в правительствах Раджива Ганди и Нарасимха Рао. Коррупция затрагивает и другие сферы общественной жизни, в частности религиозную [Are even...]. Кроме того, Индия остается в нижнем квинтиле развивающихся стран по условиям ведения бизнеса: в

² Барометр мировой коррупции (Transparency International Global Corruption Barometer) представляет собой ежегодный опрос общественного мнения (репрезентативная выборка состоит из мужчин и женщин старше 15 лет), оценивающий восприятие проблем коррупции широкой общественностью и личный опыт столкновения респондентов с коррупцией в данной стране.

сравнении с Китаем и медленнее развивающимися азиатскими странами, среднее время для получения разрешения на открытие бизнеса в Индии гораздо дольше [Economic Survey 2004–2005].

По Индексу восприятия коррупции³ 2008 г. Индия находится на 85-м месте из 179 стран, в сравнении с 72-м местом в 2007 г. А в целом, с 2000 г. ниже 70-го места страна никогда не опускалась. По индексу восприятия коррупции Китай ненамного опережает Индию, а «суверенно-демократическая» Россия находится далеко позади (соответственно 72-е и 147-е места по индексу восприятия коррупции за 2008 г., демократическая Бразилия — на 80-м месте [Corruption Perceptions Index 2008]. Она также занимает 19-е место из 22 самых значимых экономик мира по Индексу взяткодателей⁴ [Bribe Payers Index 2008]. По индексу взяткодателей и Китай, и Россия находятся в худшем, по сравнению с Индией, положении (21-е и 22-е места соответственно), а демократическая Бразилия — в лучшем (17-е место) [Bribe Payers Index 2008].

Коррупция всегда была распространена на Востоке, но ее новейшая история насчитывает около 50 лет. Джавахарлал Неру, проводивший политику фабианского социализма, создал в 1950-х гг. в Индии, с оглядкой на опыт СССР, смешанную экономику с большой долей централизованного планирования и протекционизма. Огосударствленная плановая экономика без жесткого репрессивного государственного аппарата принуждения (сталинского типа) ведет к масштабному расцвету коррупции. Индия, где государство было довольно мягким, не стала исключением. Вмешательство государства приобрело столь неограниченный характер, что возник даже отдельный термин, «licence raj», или «permit raj» («империя лицензий»), для описания разнообразных лицензий, регламентаций и сопутствующих им бюрократизма и коррупции, преодо-

³ Индекс восприятия коррупции CPI (Transparency International Corruption Perception Index). Индекс основан на восприятии уровня коррупции бизнесменами и страновыми аналитиками и варьируется от 0 (высоко коррумпированная страна) до 10 (нижайший уровень коррупции). Страны, занимающие первые места в рейтинге, — наименее коррумпированы.

⁴ Индекс взяткодателей (Transparency International Bribe Payers Index) представляет собой ранжирование 22 наиболее экономически значимых стран мира (которым принадлежит порядка 75% всех экспортных потоков и прямых иностранных инвестиций) и отражает, насколько велика вероятность того, что компании из той или иной страны будут давать взятки за рубежом при экспорте своей продукции. Страны, занимающие первые места в рейтинге, — наименее коррумпированы.

леть которые требовалось и для начала ведения бизнеса в Индии. «Бюрократическая путаница часто приводила к абсурдным ограничениям — нужно было преодолеть до 80 агентств для того, чтобы фирма могла получить лицензию на производство, а государство смогло решить, что нужно производить, в каких размерах, по какой цене, и какие источники капитала можно использовать» [India: The Economy]. По словам председателя совета директоров Infosys Technologies Нараяна Мюрти: «Требовалось от 12 до 24 месяцев и около 50 поездок в Дели, чтобы получить лицензию на импорт компьютера стоимостью 1500 долл.» [Benn, et al., 2002].

Экономические реформы, начатые в 1991 г. правительством премьер-министра Нарасимхи Рао (в том числе введение «зеленого коридора» — упрощенной системы регистрации бизнеса), последовательно снизили размер бюрократии и сферу ее компетенции. Однако «империя лицензий» все еще жива: расцвету коррупции по-прежнему немало способствует чрезмерная зарегулированность индийской экономики [India's License..., 2007]. Так, «ликвидировать компанию в Ирландии можно менее чем за полгода, а в Индии, несмотря на некоторые изменения, это занимает более 11 лет» [Всемирный банк..., 2004].

Безусловно, при отсутствии развитого гражданского общества, и общественного запроса, коррупция — серьезное и сложно преодолимое препятствие. Культурный фактор играет здесь свою роль.

Ускоренное развитие Индии, подорвав традиционные нормы и ценности (идеалы служения и честности) чиновников, пока не создало им адекватной замены, что в сочетании с низкими зарплатами госслужащих по-прежнему дает благоприятную почву для коррупции. Несмотря на часто провозглашаемую индийскими политиками антикоррупционную борьбу, исследовавший эту проблему В. Паварала считает, что коррупция в Индии является всего лишь полем выяснения отношений элитных групп: в основном, споры и конфликты ведутся ими вокруг экономических, политических и социальных структур, а не сути коррупции [Pavara, 1996, p. 26].

Традиционные терпение и подчинение не создают в обществе достаточной оппозиции лихоимству. Население Индии — одно из самых пессимистично настроенных относительно ситуации с коррупцией: более 70% респондентов ожидают повышения уровня коррупции в ближайшие три года [Global Corruption Barometer 2007].

Можно было бы ожидать, что демократия будет содействовать укрощению коррупции. Этого пока не произошло. Но не демократия тому виной. Известно, что незаконченная модернизация традиционных обществ нередко ведет к росту бюрократизма и коррупции. Большой размер индийского населения в сочетании с его неграмотностью [Dougherty et al., 2008], предрассудками и плохо развитой инфраструктурой способствуют устойчивости коррупции. Важно еще раз подчеркнуть, что индийское общество очень разделено: развитому 300-миллионному среднему классу противостоит 800-миллионное сельское население. Это сельское население — с низким уровнем жизни, традиционными ценностями, отсутствием образования и гражданского правосознания — способствует взяточничеству. Только успешное завершение процессов индийской модернизации создаст основу для успешного противодействия коррупции.

Сегодня коррупция представляет существенный барьер развитию Индии, для преодоления которого потребуются не только продолжение модернизации, институциональные реформы, но и социокультурные изменения в обществе.

2.3. Бразилия

Бразилия — это страна, членство которой в четверке стран БРИК постоянно подвергается критике. Так, например, упомянутый нами в начале статьи главный экономист Deutsche Bank Норберт Вальтер считает, что «Бразилию вот-вот накроет популистская волна, набирающая силу в Латинской Америке. Как тут догонишь и перегонишь Америку, когда кругом одни чавесы. Словом, в высшей лиге мировой экономики Бразилии в обозримом будущем не играть, хотя ее ВВП до 2025 г. будет расти на 2,8% ежегодно. Не так быстро, как в США, но все же лучше, чем Франция или Германия» [Россия 2025, 2006]. К тому же, Бразилия отличается более низкими темпами экономического роста, чем в среднем у других стран БРИК. Причем рост обеспечен в большей степени экспортом ресурсов сельскохозяйственной продукции и нефти (с континентального шельфа) при высокой налоговой нагрузке, с очень медленно идущими институциональными реформами.

Вальтер предложил заменить в четверке Бразилию Мексикой как более перспективной, по его мнению, страной. Есть, правда, и иные мнения относительно Бразилии. Так, The Economist пи-

шет: «Бразилия, в некотором смысле, наиболее устойчивая из стран БРИК. В отличие от Китая и России — это полноправная демократия, в отличие от Индии — у нее нет серьезных проблем с соседями». «Индекс экономической свободы» Heritage Foundation, измеряющий такие факторы, как защита прав собственности и свободная торговля, присваивает Бразилии рейтинг «достаточно свободная», что выше, чем у остальных стран БРИК, «скорее не-свободных» [Land of Promise, 2007].

Иберо-католическая культура

Бразилия, в отличие от Китая и Индии, молодая страна. На ее территории не найдено следов древних индейских цивилизаций. Европейцы здесь появились не ранее XVI в. Бразилия обрела независимость в 1822 г. на общей волне латиноамериканского освободительного движения, но сохранила культурные связи с португальской метрополией.

Культуру, укоренившуюся в Бразилии и в других странах Латинской Америки, Л. Харрисон называет иберо-католической, подчеркивая тем самым религиозную окраску и распространение культурных норм, принятых в Испании и Португалии еще со времен колонизации. Бразильский социолог Мария Луис Виктор Барбоза характеризует эту культуру следующими чертами:

- 1) патриархальная, авторитарная, построенная на отношениях «патрон — клиент» со времен колониального правления;
- 2) нетерпимость, свойственная еще инквизиции и политике контрреформации;
- 3) гибкий моральный кодекс: терпимость к алчности и коррупции, плотским наслаждениям.

Последние два пункта характерны для католицизма во всей Латинской Америке. К этому еще надо добавить враждебное отношение церкви к капитализму;

- 4) рабство, которое сохранялось в Бразилии до 1888 г., укрепило психологию авторитаризма и неуважения к труду (и у рабов, и у хозяев);

- 5) внимание обращено на прошлое и настоящее, но не на будущее [Харрисон, 2008a, с. 167–168].

Л. Харрисон добавляет к этому набору *фамилизм*, свойство, сходное с китайской семейственностью и отчасти с неформальны-

ми связями типа гуанси в Китае или нашего блата, если речь не идет о чисто родственных отношениях. Суть его в том, что люди, не доверяя публичным институтам, в том числе закону, ищут покровительства или доверительного круга общения среди родственников или друзей, особенно обладающих влиянием, а последние, играя роль патрона, получают дополнительный вес в обществе и возможность усиливать влияние через своих клиентов [Харрисон, 2008а, с. 21]. Это похоже на п. 1 в перечне М.Л. Барбоза, но с акцентом не на подчинение в паре «патрон — клиент», а на различие в этике отношений между своими и чужими: свои — высокое доверие, ответственность, благородство, по отношению к чужим, если они не защищены законами гостеприимства, дозволено все.

Авторитаризм в Латинской Америке

«В Латинской Америке власть традиционно воспринимается как лицензия. В соответствии с правдивым, хотя и слегка преувеличенным стереотипом, латиноамериканский мужчина воспринимает жизнь как борьбу за возможности, даваемые властью, а когда цель достигнута, он использует ее исключительно в собственных интересах, не связывая себя заботами о правах других, о конституционных сдержках и противовесах и даже об осмотрительности.

...Авторитаризм в церкви, в школе, в правительстве, в бизнесе — вносит свой вклад в подавление способности принимать риск, действовать новаторски и предприимчиво, поскольку инициатива неизменно оказывается наказуемой. Мне представляется, что авторитаризм мандаринов, включая председателя Мао, равным образом подавлял рост экономики в Китае» [Харрисон, 2008а, с. 22]. Автор с 1962 г. работал в USAID, когда по инициативе Дж. Кеннеди был принят план «Союз ради прогресса» для помощи Латинской Америке. От него ждали того же эффекта, что и от плана Маршалла в Европе. В итоге автор пришел к выводу, что дело в культуре.

Многим латиноамериканским авторам свойственно весьма критическое отношение к своей культуре. Наверное, у них есть основания. Во всяком случае, мы можем считать, что авторитарная коррумпированная структура правления и культура ей соответствующая сохранились до недавнего времени и сейчас харак-

терны для традиционного уклада. Изначально их носителями были крупные землевладельцы — земельная олигархия и бóльшая часть рабочих, занятых на их плантациях.

Белые и небелые

Важным для понимания Бразилии является знание состава ее населения.

Вот некоторые данные. В 2007 г. при населении 187,2 млн человек в Бразилии (согласно принятой группировке) было:

белых — 93,1 млн человек (49,7%);

цветных — 79,8 млн человек (42,6%);

черных — 12,9 млн человек (6,9%);

азиатов — 0,9 млн человек (0,5%);

индейцев — 0,5 млн человек (0,3%).

Белые — это португальцы (20%), итальянцы (14), испанцы (8), немцы (6,6), арабы, преимущественно из Сирии и Ливана (5,3%). Цветные — это мулаты с заметной примесью индейской крови. Вообще, индейские предки есть у 26% бразильцев. Индейцы, по статистике, — это в основном жители Амазонии. Азиаты — в основном японцы. Все эти оценки — по самоидентификации граждан. Бразильское общество — одно из самых смешанных в мире, расовой сегрегации формально и в быту нет. Но культурные различия между белыми и небелыми, а также в социальном положении весьма ощутимы.

Демографический переход в Бразилии произошел только в XXI в. В 1950 г. при населении 52 млн человек на одну женщину приходилось 6,2 ребенка, прирост населения составлял 3% в год. В 2008 г. фертильность понизилась до двух рождений на женщину, рост населения снизился до 1,5% в год. Рождаемость у белых ниже, чем у небелых. В результате доля белых с 63% в 1960 г. снизилась до 49,7% в 2007 г. [Demographics of Brasil].

Цветные и черные, безусловно, восприняли язык и иберо-католическую культуру, но в подавляющем большинстве не участвуют в общественной жизни, исключены из политики (гражданского общества). Лал и Максфилд приводят данные по голосованию за бразильских президентов (см. табл. 7).

Таблица 7. Голосование за бразильских президентов
(% голосовавших от числа населения)

Годы	Президенты	Голоса, %
1919–1922	Эпитасио да Силва Пессоа	1,1
1926–1930	Вашингтон Ауис Перейра да Соуза	2,2
1930–1945	Жетулио Варгас	0,0
1946–1951	Энрико Каспар Дутра	6,9
1951–1954	Жетулио Варгас	7,2
1956–1961	Жуселино Кубичек	5,0
1961–1964	Жоао Гуларт (избран как вице-президент)	6,3
1964–1967	Кастелло Бранко	0,0

Источник: [Lal, Maxfield, 1992].

В 1964 г. был произведен военный переворот. До 1985 г. продолжалось военное правление. Ж. Варгас в 1930–1945 гг. тоже правил после военного переворота.

В 1961 г. зарегистрировано в качестве избирателей 22,3% населения, проголосовало 18%. Для сравнения: в США в 1960 г. зарегистрировано в качестве избирателей 59,3% населения, проголосовало 37,8% [Lal, Maxfield, 1992].

Столь низкий уровень участия в голосовании отражает не просто малую активность, но именно исключенность значительной части населения из общественной жизни. Похоже на ситуацию в Индии.

Лал и Максфилд сравнивают Бразилию с Перу и Аргентиной. В Перу преобладает индейское население. И все основные социальные индикаторы Перу сходны с теми же индикаторами небелого населения Бразилии. Аргентина же — страна белых. Ее социальные индикаторы близки к индикаторам белого населения Бразилии. Можно сказать, что Бразилия поликультурная страна. У небелых в основном другая культура, во всяком случае, уровень ее намного ниже, чем у белого населения. И это не просто различия, которые проистекают из различий в доходах, образовании, квалификации

между разными социальными слоями, как в России или Китае. В многорасовом бразильском обществе не принято говорить о расовой или этнической дискриминации. Но если мы говорим о культуре или культурах, то фактические культурные различия свидетельствуют о том, что в каких-то формах дискриминация была, есть и, видимо, будет. Как и в Индии, дело не в разных IQ, а в том, что традиционный сектор изначально был представлен иерархией, в которой верхние ступени занимали белые плантаторы и их сторонники в политике, армии, интеллектуальной элите. Они возвышались над нижними, которые состояли по преимуществу из мулатов, метисов и черных — потомков рабов, вывезенных из Африки. Понятно, что на разных ступенях был разный доступ к образованию, карьере, культурному развитию. Весь этот сектор имел культуру, свойственную иерархическому аграрному обществу. Свойства этой культуры, описанные Барбозой, приобрели расово-этнический оттенок, тогда как для Индии характерен оттенок кастовый. В этой культуре есть свои нормы поведения для разных слоев иерархии. Другая культура — условно современная, сформировавшаяся на основе рыночно-капиталистических институтов. Подавляющее большинство ее представителей — белые, но здесь тоже есть своя социальная стратификация, своя элита, свои низы. Конфликты происходят и по вертикали, и между культурами.

Описывая причины латиноамериканской отсталости, известный аргентинский публицист Карлос Монтанер отмечает, что объяснение ее демографическим давлением «крайне ленивого коренного населения» усматривали еще в середине XIX в. [Культура имеет значение, 2002, с. 95]. Но наряду с этим в разное время указывали такие на нетерпимость иберийского католицизма (его бразильско-португальский вариант мягче) к несправедливости распределения собственности, особенно земельной (мода времен мексиканской революции), к «империализму янки» (марксистская мода от Рауля Пребиша) и т.д. Сам он склоняется к мысли, что латиноамериканские элиты вдохновляются традиционными ценностями и установками, которые не способствуют модернизации. Можно предположить, что все эти факторы в той или иной мере влияют на развитие Бразилии и ее соседей.

Стратегическая неопределенность: история бразильских стабилизаций

По мнению Жоао Фераса [Feras et al., 2006], бразильская экономика развивается гораздо медленнее, чем могла бы, из-за институциональных противоречий. Таких, например, как ограниченность стратегической перспективы у бизнеса, недоверие к государственным институтам, поэтому развитие бизнеса планируется на очень короткую дистанцию, с вводом технологических изменений только в крайних случаях. Результатом этого является то, что возникают очень большие различия в производительности в рамках одного и того же сектора.

Попробуем разобраться на примере процессов стабилизации бразильской экономики, т.е. борьбы с инфляцией, которая продолжалась около 50 послевоенных лет (1945–1995 гг.). За это время было не меньше 15 попыток добиться стабилизации. Последняя из них, предпринятая президентом Ф. Кардозо в 1995 г., считалась успешной, хотя про нее тот же Монтанер сказал в 1999 г.: «бразильская валюта за три недели потеряла половину своей потребительской стоимости, а вместе с ее девальвацией рухнула и репутация президента...» [Культура имеет значение, 2002, с. 94]. Справедливости ради заметим, что речь идет о волне событий на международных финансовых рынках, начавшихся азиатским кризисом 1997 г. Затем волна накрыла Россию, приведя к дефолту в августе 1998 г., а потом дошла до Бразилии, вызвав сходные потрясения. Но после этого именно Кардозо удалось быстро стабилизировать ситуацию, и с тех пор инфляция в стране удерживается на приемлемом уровне. Так что репутацию Кардозо сохранил. Но до тех пор Бразилия в течение 50 лет была центром, в котором накапливался мировой опыт борьбы с инфляцией (или жизни с ней), где отработывались ортодоксальные (жесткая денежная политика) и гетеродоксные (градуалистские, с применением разных приемов) планы стабилизации.

Вопрос в том, почему эти планы в течение столь долгого времени не удавалось реализовать ни гражданским, ни военным правительствам, почему ни один из них привел не к успеху. Большинство аналитиков обращают внимание, с одной стороны, на слабость бразильских

правительств, вытекающую, видимо, из слабости институтов, по форме демократических уже довольно давно; а с другой — на силу групп интересов. Лал и Максфилд подчеркивают важность последнего фактора. Они считают, что с 1950-х гг. и до начала 1990-х гг. решающее влияние на правительства, как гражданские, так и военные, оказывала по преимуществу «белая» коалиция промышленников новых для Бразилии отраслей — машиностроение, металлургия, электротехника, — рабочих во главе с профсоюзами, требовавшими роста зарплаты и рабочих мест, и бюрократов. Еще в 1978 г. Ф. Кардозо писал о «бюрократическом кольце», в котором завязаны частный бизнес секторов, приоритетных в бразильской экономической модели, и лица, занимающие важные бюрократические посты [Cardoso, 1978]. Участники этого «кольца» были заинтересованы в поддержке со стороны государства, в субсидиях и протекционизме и, стало быть, были против стабилизации. В Бразилии не без их влияния инфляцию считали фактором, способствующим экономическому росту. Не было ни одного крупного политического деятеля, который был бы ее решительным противником. Когда кто-то из них входил в правительство, ему приходилось сотрудничать с МВФ, который все эти годы отработывал на Бразилии свою ортодоксную методологию, — и тогда он боролся с инфляцией. Но стоило ему уйти с поста, как это было с министром финансов Антонио Делфимом, и он немедленно перешел на интервенционистские позиции. До этого в 1980—1984 гг. он проводил стабилизацию, как пишут Лал и Максфилд, в режиме stop-go. Из 14 попыток только две продержались больше года и уже поэтому считались успешными. Самая успешная была предпринята в 1964—1967 гг. после военного переворота генерала Каstellо Бранко. План включал: 1) либерализацию торговли; 2) введение НДС; 3) ликвидацию дефицита публичного сектора, сокращение текущих государственных расходов (но не инвестиций); 4) обеспечение независимости центрального банка. Вполне приличный план, аналогичные положения мы осваивали в 1990—1992 гг. Но как только план принимался, влиятельные лобби начинали оказывать давление, которого гражданские правительства не выдерживали из-за предстоящих выборов или угрозы переворота; а военные правительства — из-за того, что также нуждались в поддержке народа (для которой была нужна популярность) или элит.

Сказывалась свойственная латиноамериканской культуре необязательность исполнения законов и вообще принятых решений. Л. Харрисон отмечает, что в системе правосудия не соблюдаются правовые процедуры, а главную роль играет *jeito* — умение улаживать дела [Харрисон, 2008б, с. 50]. Стоит отметить, что в послевоенный период на фоне высокой инфляции бразильская экономика развивалась высокими темпами: в 1950–1980 гг. — по 6,9% в среднем за год, хотя были периоды неурядиц, а наименее обеспеченные слои ничего не получили от успехов страны. Неравенство только возрастало. Структура экономики не менялась, хотя отмечался взрывной рост экспорта — со 134 млн долл. в 1965 г. до 11,8 млрд в 1987 г. ([Харрисон, 2008б, с. 46–47]; Lal, Maxfield, 1992, табл. 1]).

История стабилизации и постоянной угрозы военных переворотов до 1990 г. объясняет, как кажется, мнение Жоао Фераса о стратегической неопределенности, лишаящей перспективы бразильский бизнес. Но как раз тогда, когда неопределенность была наибольшей, в силу инфляции и власти военных, темпы роста были высокими. Потом, когда установилось гражданское правление и инфляция снизилась, темпы роста тоже стали снижаться. В 1990 г. при четырехзначной инфляции в результате выборов к власти пришел консервативный кандидат Коллор ди Мелло, начавший новую попытку стабилизации. При нем темпы роста снизились за год в среднем на 2%. Обычно говорят о хрупкости бразильских демократических институтов. Но все же с тех пор они действуют бесперебойно. А объяснять снижение темпов роста тем, что упала инфляция или установилась демократия, было бы странно. Тем не менее, таковы факты и это основание для тех, кто желает исключить Бразилию из состава БРИК.

Возможно, убедительнее Фераса объяснил этот феномен профессор Луис да Силва в своем докладе, представленном на IX Международной научной конференции «Модернизация экономики и глобализация», прошедшей в апреле 2008 г. в Высшей школе экономики в Москве [da Silva, 2008]. Он отмечает, что в 2007 г. темпы роста ВВП составили 5%, а инфляция — 4%, что не так плохо. Но, с одной стороны, неопределенность в перспективе развития страны вносит динамика экономики США, от которой Бразилия сильно зависит. С другой — над страной нависла угроза деиндустриализации, связанная с быстрым ростом Китая: рост

импорта в страну намного превышает рост экспорта. Производительность труда в Бразилии выше китайской, но заметно выше и зарплата, особенно в промышленности. Объяснения же Фераса скорее относятся к 1970—1980-м гг., хотя поведение бизнеса и сейчас определяется старыми нормами. Заметим, что Ферас считал свои суждения справедливыми уже в 2006 г. Стало быть, несмотря на изменившиеся условия, стереотипы поведения бизнеса долго сохраняются уже после того, как причины стратегической неопределенности частично или полностью устранены. По крайней мере, для предпринимательского сообщества они остаются важным фактором, влияющим на планирование бизнеса.

Да Силва все же считает, что у Бразилии хорошие перспективы, особенно в случае специализации экспорта по сельскохозяйственным продуктам; новая структура мировой экономики включит, как говорят, Китай как мировую фабрику, Индию как поставщика услуг, Россию как поставщика энергии и Бразилию как мировую ферму. Учитывая рост спроса на продовольствие, а также опыт Бразилии в производстве этанола, в основном из отходов выращивания сахарного тростника, можно считать такую перспективу реальной, тем более что Бразилия имеет 80 млн га свободных земель, пригодных для сельского хозяйства, и 200 млн га пастбищ, не включая ресурсы Амазонии и других неосвоенных провинций.

Но и обрабатывающая промышленность должна найти свои ниши на рынках: в Азии 60% населения живет в деревне, в Бразилии — только 10%. Глобализация предлагает вызовы, на которые ответят не все. Вероятные победители — строительство, услуги, торговля. Вероятные проигравшие — производители одежды, обуви, синтетических тканей. Поле конкурентной борьбы — компьютеры, электронные компоненты, офисное оборудование, фармацевтика. Конечно, да Силва не мог не упомянуть надежду бразильского технологического сектора — самолеты «Эмбраер». Производительность в Бразилии выше, чем в России.

Нужно ли будет Бразилии брать культурный барьер? Несомненно, да, но, скорее всего, этот барьер будет ниже, чем в Индии и Китае, по следующим причинам.

Во-первых, как отмечают специалисты, в Бразилии дефекты иберо-католической культуры с точки зрения продуктивности заметно смягчены по сравнению с другими испаноговорящими странами Латинской Америки. В Португалии есть бой быков, но

быков там не убивают. Напоминая об этом, Л. Харрисон замечает: бразильцы, как и британцы, умеют использовать компромисс, они намного терпимее своих соседей. Правда, его друг-бразилец сказал: бразильцы не толерантны, они безразличны [Харрисон, 2008б, с. 49]. В Бразилии, как и во всей Латинской Америке, практически нет традиции филантропии. И все же соседи говорят, что бразильцы чем-то похожи на американцев, возможно распространностью принципа «живи и давай жить другим», который в чем-то схож с принципом *laissez-faire*.

Во-вторых, в Бразилии сильный предпринимательский класс, большей частью выросший из белых иммигрантов, особенно немцев, итальянцев и японцев. Промышленная перепись 1950 г. показала, что 80% предпринимателей не были потомками португальцев, а 46% имели немецкое происхождение. Японские фермы в развитых южных штатах поставляют на рынок Сан-Паулу 70% фруктов и овощей [Харрисон, 2008б, с. 56, 61].

В-третьих, в Бразилии сегодня проживает 20 млн протестантов. Странно для католической страны. Но, тем не менее, среди них не только иммигранты. И в их среде существуют иные, более продуктивные ценности.

В-четвертых, хотя разделение общества на белых и небелых, а точнее — на традиционный и современный секторы, составляет самую сложную культурную проблему для Бразилии, все же здесь заметны определенные тенденции к слиянию, к перемешиванию, к большей готовности принимать чужаков, чем в других странах со сходными проблемами. Скидмор отмечает, что в Бразилии «традиционный высший класс никогда не был по-настоящему закрытым, он всегда принимал новичков из низших и средних классов и из-за рубежа» [Харрисон, 2008б, с. 60]. Как и в США, капиталы, профессионализм, образование открывают двери. Но это не значит, что у всех равные возможности. Интересно, что в Бразилии лучшие университеты государственные и бесплатные. Но чтобы поступить, нужно сдать трудный экзамен. 90% сдающих — выпускники дорогих частных средних школ. Немалое препятствие для простонародья.

В-пятых, демократия, тоже элитарная, здесь приобретает все более устойчивый характер, особенно после двух сроков правления Ф. Кардозо. А ведь это важнейший компонент институциональной системы, формирующий более продуктивные культурные ценности. И притом без ограничений, свойственных Индии.

Взгляд в будущее

Опираясь на изложенное, мы можем высказать свои предположения об основных тенденциях развития мировой экономики и культуры, по крайней мере до конца XXI в. Сегодня повсюду в мире говорят о грядущих переменах. Одни их опасаются, особенно в развитых странах, где в росте развивающихся стран, в занятии ими более видных позиций на мировой арене видят угрозу для европейской цивилизации. Признаки этой угрозы — снижение доли развитых стран в численности населения и мировом ВВП. Мышление порой строится по шаблону — «все против Запада». И в некоторых развивающихся странах нередко прибегают к тому же шаблону, выдвигая идею многополярного мира, основное содержание которой, — по словам Г.И. Мирского, известного авторитета в вопросах мировой политики, — исчерпывается мыслью о недопустимости господства в мире единственной оставшейся сверхдержавы и желательности создания альянса «мир без Запада» [Мирский, 2008].

Соотношение сил

Чтобы понять, насколько основательны эти угрозы и планы, попытаемся оценить складывающееся соотношение сил в мире хотя бы на ближайшую перспективу.

В табл. 8 все страны разбиты на 6 групп, каждая из которых является относительно самостоятельной культурой или цивилизацией и одновременно, с известной долей условности, — центром силы. Данные подсчитаны на основе прогноза мировой экономики, построенного ИМЭМО РАН до 2020 г. [ИМЭМО, 2007].

1. По прогнозу на 2025 г. развитые страны — это *США, Канада, Австралия и Новая Зеландия, Европа в составе ЕС-27, Япония*. К 2020 г. предполагается возможное расширение Европы до ЕС-36, включая Турцию, Балканы и Украину, а также Южную Корею. С учетом возможного расширения состава «высшей лиги», ее доля по численности населения может даже возрасти, хотя состав станет более разнородным, в том числе по уровню развития и культуре. Разумеется, это сугубо прогнозируемый состав, но существует естественная тенденция к расширению.

Таблица 8. Цивилизации и центры силы в мировой экономике в 2005—2020 гг.

Группа стран	Доля в мировом ВВП, %		Доля в мировом населении, %		Изменение доли в ВВП доли в населении 2020/2005
	2005 г.	2020 г.	2005 г.	2020 г.	
1. Развитые страны, включая ЕС-27 включая Турцию, Балканы, Украину в ЕС-36 к 2020г. — включая Южную Корею	50	40 41,1 42,9	13,9 — 14,7	12,8 14,9 15,6	$\frac{-10}{0,9}$
2. Китай	14,1	22,30	20,5	18,7	$\frac{+8,2}{-1,8}$
Китай и китайский мир (Бонгод, Тайвань, Сингапур)	15,7	24,0	21,0	19,2	
3. Индия	6,25	8,4	17,2	17,8	$\frac{+2,1}{+0,6}$
4. Исламские страны	7,6	7,6	15,2	16,0	0,0
— Ближний и Средний Восток, Северная Африка	5,3	5,0	6,4	7,0	+0,8
— включая Пакистан	0,6	0,7	2,42	2,73	$\frac{-0,3}{+0,6}$
— восточная группа (Бангладеш, Малайзия, Индонезия)	2,3	2,5	5,66	6,26	$\frac{+0,5}{+0,6}$
5. Латинская Америка, в том числе «большая тройка» (Бразилия, Аргентина, Мексика)	7,7	6,7	8,7	9,0	-1,0
	5,3	4,7	5,2	5,2	+0,3

Группа стран	Доля в мировом ВВП, %		Доля в мировом населении, %		Изменение доли в ВВП доли в населении 2020/2005
	2005 г.	2020 г.	2005 г.	2020 г.	
	6. Африка южнее Сахары (вкл. Судан) в том числе ЮАР, Нигерия, Эфиопия	2,4 0,91 0,26 0,11	2,0 0,72 0,21 0,10	11,7 0,72 2,07 1,12	
Россия СНГ	2,56 3,74	3,21 4,77	2,23 4,47	1,91 3,95	+0,7 -0,7

Источник: [ИМЭМО РАН, 2007].

2. *Китай и китайский мир* (включая Гонконг, Тайвань и Сингапур) можно объединить в одну группу, по крайней мере, по тому критерию, что они населены в основном этническими китайцами. Но Тайвань, Сингапур, а также и Гонконг, хотя он уже интегрирован в КНР, по уровню развития относятся, скорее, к блоку развитых стран. И в будущем можно ожидать только тесных экономических связей с Большим Китаем. Их суммарная доля в мире по ВВП возрастает, а по населению — падает, если предположить сохранение сложившихся тенденций в демографических процессах. Одновременно это говорит о росте размеров экономики и благосостояния. Но сам по себе Китай и китайский мир не получают серьезного перевеса над группой развитых стран, почти вдвое уступая ей по объемам экономики и где-то на 5% превосходя по численности населения. Между тем этот блок мыслится как главный оппонент Запада.

3. *Индия* — особый мир. Можно было бы говорить о Южной Азии, но тогда к Индии следует добавить только Шри-Ланку и, возможно, Бирму. Другие страны этого региона, Пакистан и Бангладеш, — мусульманские. В них религия заметнее влияет на культуру и экономику, что важно, на наш взгляд. Доля Индии и по ВВП, и по населению к 2020 г. вырастет. Население в 2020 г. составит 1305 млн человек против 1377 млн в Китае, т.е. почти сравняется. Но темпы его роста сократятся (в 2020—2005 гг. прирост на 19,2%, тогда как в 1990—2005 гг. прирост был равен 31,1% [ИМЭМО, 2007, с. 354]), а благосостояние повысится. Индия в силу своих политических традиций, характера экономики и культуры вряд ли когда-либо будет противостоять развитым странам. Скорее периодически можно ожидать напряженности в ее отношениях с Китаем и исламскими странами.

4. *Исламские страны* объединены у нас в одну группу из-за влияния ислама на культуру и, вследствие этого, на перспективы развития.

По мнению многих авторитетных специалистов, исламская культура обладает повышенной ригидностью и низкой адаптивностью, в силу чего институциональные и культурные изменения происходят с большим трудом и сопротивлением. Отсутствует стремление ответить на вызов по существу [Васильев, 2003, т. 2, с. 182—189].

Всего в исламских странах в 2020 г. будет проживать 1392 млн человек, или 19% населения Земли. Из них примерно полови-

на, 47,3%, приходится на мусульманские страны Южной и Юго-Восточной Азии — Бангладеш, Малайзию и Индонезию. Это страны с более восприимчивой и терпимой культурой, открыто не конфликтующие со странами Запада. Еще 179 млн человек будет жить в Нигерии, также отделенной от основных центров ислама в странах Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока (513 млн человек в 2020 г.). В целом ожидается рост доли в мировом населении исламских стран, хотя темпы прироста также сократятся (19,3% за 2005–2020 гг. против 48,5% в 1990–2005 гг.), и нулевой рост их доли в мировом ВВП. Таким образом, здесь будет иметь место относительное обеднение, в основном за счет Ближнего и Среднего Востока с Северной Африкой, и это несмотря на их нефтяные богатства. Нефть нигде не вела страны к необходимым институциональным изменениям, а скорее мешала им. В исламских странах восточнее Индии можно ожидать некоторого прироста ВВП и практически сохранения относительного уровня жизни.

Таким образом, в этой группе стран, по крайней мере в период до 2020 г., не будет складываться тенденция к выравниванию с развитыми странами, в отличие от Китая и Индии. Здесь более вероятно столкновения культур, что, собственно, сейчас и происходит.

5. *Латинская Америка* также будет увеличивать долю в мировом населении и, видимо, терять свою долю в ВВП. Но хотя эта группа включает некоторые страны, декларирующие антизападную ориентацию, тройка крупнейших стран региона (Бразилия, Аргентина, Мексика) вряд ли когда-либо будут вступать в конфронтацию с развитыми странами.

Это скорее цивилизационный резерв Запада, особенно при ускорении развития, которое представляется реальной перспективой. Здесь также сокращаются темпы роста населения: 15,5% за 2005–2020 гг. против 21,4% в 1990–2005 гг. Но резервов рабочей силы для дальнейшей индустриализации достаточно.

6. *Африка южнее Сахары* — также снижение доли выпуска и увеличение доли населения. В 2020 г. в этом регионе мира будет жить столько же людей, сколько в развитых странах, но на них придется 2% мирового ВВП — в 20 раз меньше доли развитых стран. Это, конечно, не центр силы. Это скорее центр притяжения внешних сил, в том числе Китая и Индии. И это пример того, что происходит с народами архаичной культуры, когда им приходится взаимодействовать с более развитыми культурами. Зимбабве при

Мугабе разорилась, изгнав белых колонистов. ЮАР, отвергнув режим апартеида, старается сохранить у себя белое меньшинство и использовать его культуру. Получается лучше. Но в целом своя культура пока неконкурентоспособна, слишком велик разрыв. Обратим внимание: величина культурного разрыва — важная переменная.

Этот обзор позволяет сделать один, на наш взгляд, важный вывод: в действительности нет никакой перспективы противостояния «Запад и остальной мир», нет никакой угрозы столкновения цивилизаций, развитых и развивающихся стран, а есть — многополярный мир, насыщенный противоречиями. Консолидация развивающихся стран в противовес Западу практически исключена. Развитие мировой экономики в ближайшие десятилетия будет носить, как отмечалось, неравномерный, турбулентный характер, обусловленный, во-первых, более быстрым развитием стран поздней индустриализации, а во-вторых — импульсивностью, неустойчивостью развития инновационной экономики. В конечном счете, рыночные силы, если их не заморозят, будут вести к выравниванию.

Возможны определенные конфликты развитых стран с Китаем, преимущественно на экономическом поле — из-за рынков и ресурсов, и с исламскими странами — прежде всего из-за культурных различий, из-за нежелания этих стран менять свой образ жизни и принимать европейские ценности в качестве общечеловеческих, даже если традиционные ценности препятствуют повышению конкурентоспособности и уровня жизни. Нефтяной резерв будет поддерживать исламский консерватизм. Восточная группа стран ислама, как мы думаем, более открыта для взаимовлияний и вряд ли будет участвовать в потенциальных конфликтах, если не давать сильных поводов для общеисламской консолидации. Ближний и Средний Восток останутся наиболее конфликтной зоной, но силы при таком раскладе оказываются слишком неравными. Запад сильнее, но тоже не может повернуть вектор развития в этом регионе, поскольку вопрос упирается в традиционные институты и ценности. Ситуацию может изменить только культурное развитие стран этого региона, происходящее за счет внутренних факторов.

Мы преднамеренно пока оставляем в стороне Россию, чтобы обратиться к ней позднее, после рассмотрения всех относящихся

к делу факторов. Заметим только, чтобы закончить обзор табл. 7, что Россия (одна или со странами СНГ) в предстоящие 15 лет, согласно прогнозу, увеличит долю в мировом ВВП и снизит долю в численности населения. Те же тенденции, что в Китае.

Развитые страны

Можно предположить, что в дальнейшем в инновационную стадию развития будут вступать все новые страны, пополняя «высшую лигу». При этом продолжится подорожание невозпроизводимых ресурсов; несмотря на нынешнее падение цен на топливо и сырье и возможность повторения подобных эксцессов в будущем, общая долгосрочная тенденция к их подорожанию представляется несомненной.

Темпы роста населения Земли будут и далее снижаться. В странах, достигающих определенного уровня развития (с уровнем ВВП на душу населения 7–10 тыс. долл., доллары 2007 г.), при умеренной дифференциации доходов (коэффициент Джини не более 0,40–0,45) и доле городского населения 60–70%, будет наблюдаться переход к стационарному населению. К концу века можно ожидать, что в странах, где сейчас живет большая часть населения планеты (80–85%), люди будут находиться в более благоприятных и стабильных условиях, с меньшими различиями в уровне жизни, институтах и культуре. Достигнув инновационной стадии развития, пережив противоречия и конфликты индустриализации, эти страны вступят в фазу, в чем-то сходную с аграрной стадией развития: многообразии событий и перемен в глобальном масштабе, но при этом большая однородность и стабильность институциональных систем. Рост в основном за счет инноваций, а отсюда замедление роста и его повышенная импульсивность, волнообразность, порождаемая неравномерностью инновационного потока.

Для нынешних развитых стран динамика в основном predetermined тем, что они уже перешли в инновационную стадию. Это их главное конкурентное преимущество. Основные проблемы развитых стран в ближайшие десятилетия будут связаны с взаимодействиями между ними и развивающимися странами, с адаптацией к существенно меняющимся условиям. Идея превращения развитых экономик в экономики знаний с переносом «старых отраслей» в регионы с более дешевой рабочей силой лежит

на поверхности. Но ее реализация, происходящая, между прочим, в основном спонтанно, связана с немалыми рисками. Развитые экономики как бы лишаются материального базиса, продукты которого относительно дешевы в периоды стабильности, но их ценность обычно резко возрастает в кризисных ситуациях, тогда как цена услуг и все более сложных продуктов научного творчества, производимых в этих странах, понижается. Структура становится менее устойчивой. Очевидно, от развитых стран потребуются усилия по поддержанию конкурентоспособности «старых отраслей» и достаточной диверсификации своих экономик. Вместе с тем, догоняющие страны будут отчасти утрачивать свои конкурентные преимущества, в связи с чем старые отрасли у себя на родине могут обрести второе дыхание.

Вернемся еще раз к мировому финансовому кризису, разгоревшемуся в 2007–2008 гг. Мы уже отмечали его возможную связь с неравномерностью потока инноваций. Охарактеризованные выше структурные сдвиги, тоже, видимо, повлияли на его возникновение, поскольку, например, происходило замещение металлургии финансовыми услугами.

Кроме того, современная финансовая система отличается изощренностью, которая позволяет обеспечивать денежными средствами практически любые операции при любых условиях. Повышение цен на нефть в начале 2000-х гг., по идее, должно было вызвать спад и приспособление в странах с дефицитом энергоресурсов, как это случилось в 1973 г. Но этого не произошло, по крайней мере до 2008 г. Финансовая система позволяет привлекать средства с многократным страхованием и перестрахованием рисков, вследствие чего инвесторы снижают осторожность и становятся слишком смелыми. Предпринимательство невозможно без рисков, без них оно утрачивает реальность мотиваций и одно из важнейших экономических оснований для присвоения дохода на капитал. Без рисков бизнесмен может превратиться в советского хозяйственника, особая доблесть которого состояла «в освоении» возможного большего объема ресурсов, со всеми хорошо известными в России последствиями. Излишнее страхование индивидуальных рисков может приводить к рискам системным, выливающимся в мировые кризисы. Нынешний финансовый кризис, возможно, носит фундаментальный характер и требует незамедлительных многосторонних мер по формированию новой между-

народной финансовой архитектуры, нужда в которой порождена именно крупными структурными сдвигами в мировой экономике и переходом растущего числа стран к инновационной стадии развития.

Понимание необходимости в глобальных регуляторах мирового финансового рынка существует давно, но по каким-то причинам работа до сих пор тормозилась. Есть подозрение, что западные страны не были заинтересованы в ней, полагая, видимо, что сложившаяся ситуация более благоприятна для них, особенно для США. По крайней мере, первая финансовая пандемия — так мы назовем кризис 1997–1998 гг., начавшийся в Азии, — принесла выгоды западным странам, которые оказались тихими гаванями для ищущих прибежища капиталов. Но тогда приток капиталов в США породил бум инвестиций в высокотехнологичные компании, который, однако, оказался в значительной мере пузырьком. Он лопнул, вызвав миникризис 2001 г. Возможно, это была одна из причин, побудивших А. Гринспена понизить ставку ФРС до 1%, а это вызвало волну дешевых кредитов и последующих событий вплоть до новой, второй финансовой пандемии, которой можно считать последний кризис на фондовых рынках. Все это должно наводить на мысль, что формирование новой международной финансовой архитектуры ныне в интересах Запада даже больше, чем других стран. Разумеется, она должна строиться не в ущерб фундаментальным принципам рыночной экономики, а напротив, в целях их укрепления. Регулирование рисков таким образом, чтобы ни один бизнес не мог полностью снимать с себя их бремя, используя деривативы и иные инструменты многоступенчатого хеджирования. Возможно, это был бы шаг в правильном направлении. Так или иначе, но обсуждение финансовых пандемий последнего времени наводит на мысль, что глобальная экономика потребует глобальных регуляторов — принципиально новых экономических институтов.

Развивающиеся страны: три сценария

В развивающихся странах основным процессом, определяющим динамику их экономик, останется, по меньшей мере на 15–20 лет, продолжение поздней индустриализации с заимствованием западных технологий и вовлечением в оборот дополнительных

трудовых и природных ресурсов. Пока этот процесс будет продолжаться, пока эти страны будут находить рынки сбыта для своих товаров, они будут опережать по темпам роста развитые страны. При этом они разделятся на две основные группы: первая, группа более успешных стран, проявляющих более высокие инновационные и адаптационные свойства, будет уходить вперед, догоняя развитые страны, пока каждая из них не достигнет своего культурного барьера. Другая группа, включая страны с более ригидной или архаичной культурой, будет отставать от первой группы, хотя, возможно, дистанция между ними и развитыми странами будет даже уменьшаться в силу замедления роста последних.

Из изложенного выше обзора по трем странам БРИК мы можем сделать следующие выводы. Во-первых, эти страны — Китай, Индия, Бразилия — относятся к первой группе наиболее динамичных из развивающихся стран. Во-вторых, все они еще имеют немалые резервы поздней индустриализации. В-третьих, для вхождения в инновационную экономику все они должны преодолеть культурный барьер. Препятствия, входящие в его состав, изучались нами отдельно для каждой страны и обладают своей спецификой, но все же между ними есть много общего. Прежде всего, в том, что речь идет об устранении пережитков эпохи аграрного общества и преобладания иерархических структур социальной организации. Авторитаризм, бюрократию, слабость правовой системы, фамилизм или семейственность мы нашли практически повсюду. Разделенность общества на традиционный и современный секторы играют особую роль в Индии и Бразилии. Большое число «исключенных» позволяет иметь в этих странах режимы элитарной демократии с низким уровнем участия. В Китае демократия не просматривается, возможно потому, что там, при всех различиях между городской и сельской жизнью, между слоями населения, все же институционального разделения общества нет, но зато сильны авторитаризм и бюрократия, что соответствует традиционной китайской культуре.

Живучесть традиционных институтов и ценностей аграрного общества — свидетельство культурной отсталости, которая в принципе преодолима, в отличие, скажем, от каких-то природных особенностей. Страны и их правители могут не захотеть заниматься выращиванием новых, нетрадиционных институтов, важных для развития, хотя и неподатливых для изменений. Они даже могут говорить о превосходстве национальных ценностей и об их защите от иностранного влияния. Но тогда, скорее всего, будут

возникать трудности в развитии, а отставание подобных стран от уровня наиболее успешных (достигших технологической границы) либо сократится незначительно, либо останется неизменным, а возможно и увеличится.

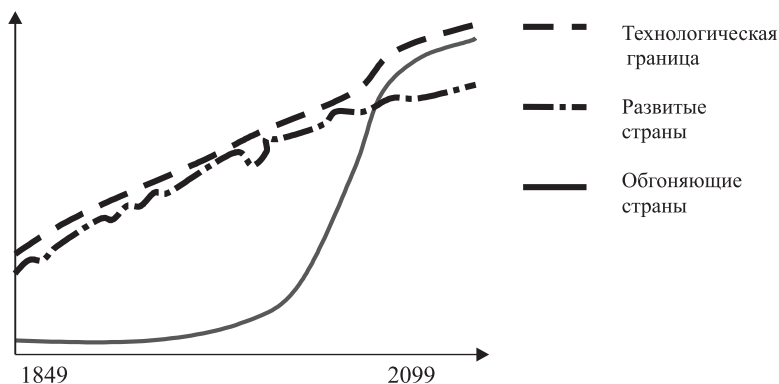
С учетом сказанного для развивающихся стран можно предложить к рассмотрению три следующих сценария.

Сценарий I. Условное название — *потенциальный максимум*. Суть его в том, что некоторые догоняющие страны, например Китай, завершив индустриализацию, обгоняют развитые страны не только по объемным, но и по качественным показателям, становятся лидерами в продвижении технологической границы. Объемные показатели тоже важны, они показывают силу страны, возможную военно-политическую мощь и влияние. Но в наше время количественные факторы становятся менее значимыми вследствие роли инноваций и зависимости мощи от тех, кто их производит. Можно обогнать вследствие либо доказательства превосходства своих традиционных институтов и культуры в новых условиях; либо иного применения у себя европейских институтов и использования преимуществ «новеньких», когда эти институты оказываются эффективнее, чем на их родине; либо, наконец, некоторые догоняющие страны формируют собственные новые институты в синтезе с европейскими и традиционными, дающими синергический эффект (см. *рис. 8а*). Благоприятные комбинации факторов не исключены, но все же вероятность такого сценария крайне мала, примеров его реализации пока нет. Мы привели его для особо амбициозных правителей.

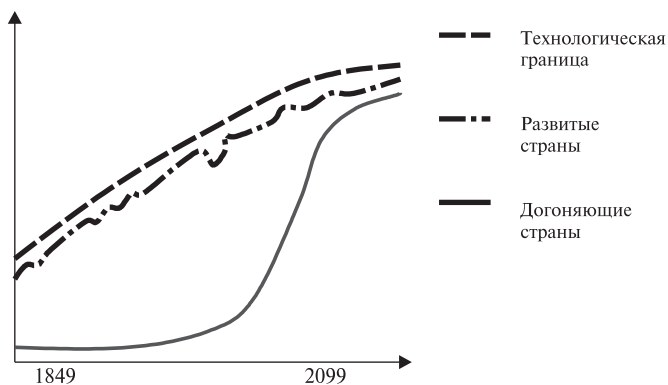
Сценарий II. Условное название — *реальный максимум*. Суть его в том, что некоторые развивающиеся страны догоняют развитые по качественным показателям и выходят на технологическую границу, начиная наряду с другими участвовать в ее продвижении, хотя бы в некоторых секторах. Этот сценарий более вероятен, мы можем назвать примеры Японии, Южной Кореи, Тайваня, которые его уже реализовали (см. *рис. 8б*).

Сценарий III. Условное название — *реальный минимум*. Он предполагает, что развитие стран поздней индустриализации после исчерпания легкодоступных и недорогих источников роста типа дешевой рабочей силы натывается на труднопреодолимые институциональные и культурные барьеры. Чем они выше, тем больше отставание этих стран от «высшей лиги». Преодоление этих барье-

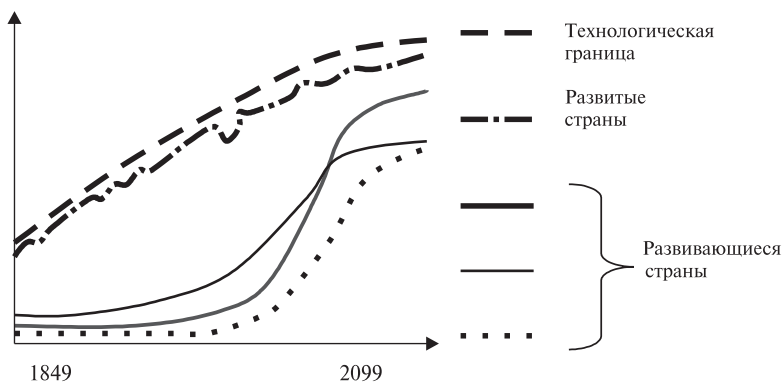
ров тем сложнее, чем глубже убеждение в том, что собственные традиционные ценности предпочтительнее универсальных, что без институциональных и культурных изменений, вытекающих из перехода от аграрного к инновационному обществу, можно обойтись. За это придется заплатить отсталостью. Повторимся, речь не идет об отказе от самобытной культуры. Не о том, чтобы прекратить есть рис палочками; напротив, китайская и японская кухни вместе с палочками распространились по всему миру. Речь о том, чтобы отказываться от препятствующих инновациям норм, регламентирующих свободное развитие личности. Дело, разумеется, зависит от дистанции между состоянием данного общества и тем уровнем развития институтов и культуры, которого нужно достичь (технологическая граница), и от адаптивности традиционных норм к меняющимся условиям. Наш анализ, например, показывает, что по нынешнему состоянию китайская культура в целом более адаптивна, чем индийская, хотя в Индии есть социальный слой, в среднем более чем китайцы восприимчивый к переменам. Но каналы передачи усваиваемых норм от этого слоя к остальному обществу оказываются забитыми своего рода культурными тромбами.



а. Сценарий I — потенциальный максимум



б. Сценарий II — реальный максимум



в. Сценарий III — реальный минимум

Рис. 8. Сравнительная динамика развитых и развивающихся стран с прогнозом на XXI в.

На *рис. 8в* показаны разные случаи динамики развивающихся стран, когда они не достигают технологической границы, но дистанция до нее оказывается разной и стабилизируется на какое-то время. Каждая из стран достигает при этом своего реального минимума развития, лимитированного институциональными и культурными ограничениями. Представляется, что сценарий III наиболее вероятен для развивающихся стран, во всяком случае на XXI в.

Динамика стран БРИК на рис. 8в условна. На наш взгляд, Китай сегодня наиболее открыт изменениям, но Бразилия, хотя темпы ее развития до сих пор были ниже, чем у других, производила в последние 15 лет значительные культурные изменения и, возможно, как раз сейчас находится накануне заметного ускорения своего роста. Индия, обладая высококонкурентным сектором экономики, вместе с тем отягощена огромной массой бедного сельского населения, опутанного традиционными культурными ограничениями и предрассудками. Они составляют для развития страны серьезную проблему.

О конкуренции культур

С.М. Лавров, глава российского МИДа, высказал интересное соображение: «Есть два принципиальных подхода к оценке того, в чем состоит содержание нового этапа в развитии человечества. Первый: мир через принятие западных ценностей постепенно должен становиться Большим Западом. Это своего рода вариант “конца истории”. Другой подход, — его разделяем и мы, — заключается в том, что конкуренция приобретает подлинно глобальный характер и цивилизационное измерение. То есть предметом конкуренции становятся, в том числе, ценностные ориентиры и модели развития» [Лавров, 2008, с. 9].

Может быть, автор и прав с точки зрения несостоятельности идеи «*Rex Americana*». Но с точки зрения конкуренции культурных ценностей ситуация выглядит иначе. Подъем Восточной Азии вовсе не свидетельство победы в конкуренции конфуцианской или, может быть, вернее, рисовой культуры, потому что не она является источником и главным фактором этого подъема. В лучшем случае можно говорить о влиянии на экономический рост качества рабочей силы, которая в начальный момент имела в изобилии, дешево стоила и при этом отличалась старательностью, сообразительностью и лояльностью. Это, несомненно, свойство культуры, которая позволила недостаток капитала заместить достоинствами работников. Но это и все. Остальные успехи связаны как раз с восприятием технологических достижений Запада, его правовых и культурных норм. Поэтому конкуренции культур пока нет. Скорее было доминирование европейской культуры и ее все более

широкое распространение. При этом, повторимся, речь идет не о самобытных и самоценных культурных традициях конкретных народов, но об общих нормах, которые входят в практику экономических и социальных взаимоотношений, как международных, так и внутренних, для многих стран.

Мы согласны с идеей конкуренции культур, но реально она начнется только тогда, когда будут исчерпаны резервы поздней индустриализации и участвующие в ней страны выйдут на более или менее стационарные для них траектории развития, находящиеся на определенной, более короткой дистанции от технологической границы, характерной для их культур. Уменьшение этой дистанции могло бы характеризовать способность данной культуры сделать вклад в продвижение технологической границы, что, собственно, и есть свидетельство инновационного потенциала.

Напомним исходные позиции, с которых мы стараемся заглянуть в будущее. Вот уже примерно 300 лет европейская культура, выросшая из античной мутации, опирающаяся на рыночную экономику и капитализм, демонстрирует высокий динамизм, сильные адаптивные свойства и невиданные ранее инновационные достижения. До сих пор она выигрывала конкуренцию у других культур, проникая во все новые страны, где посредством колониальной экспансии, где посредством транснациональных корпораций и в иных формах, с потоками товаров, капиталов, людей и идей.

Колониализм был характерен для империалистической стадии капитализма, завершившейся после Второй мировой войны. Его акторами были крупнейшие державы, набравшие мощь в процессе индустриализации. В их числе и Россия, что само по себе свидетельствует о ее принадлежности европейской культуре. После Второй мировой войны эта культура продолжала распространять свое влияние в иных формах. Теперь она является мотором глобализации. Подъем Восточной Азии был бы невозможен без нее.

Таким образом, подводя итог изложенному, мы можем сделать следующие выводы.

1. В мировой экономике происходят серьезнейшие структурные сдвиги, которые вполне уместно назвать тектоническими. Достаточно сказать, что с 1950 по 2000 г. доля развитых стран в мировом ВВП сократилась с 57,4 до 50%, а к 2020 г. ожидается 40%. По США те же показатели — 27,2%; 21,1%. Китай в 1980 г. производил

2,8% мирового ВВП, а в 2005 г. — 14%, на 2020 г. ожидается 22,3% — заметно больше, чем США; Индия соответственно — 2,4%; 6,3%; 8,4%. В 1950 г. СССР производил 10,7% мирового ВВП; Россия в 2000 г. — 4,1% [ИМЭМО, 2001, 2007]. Эти сдвиги далеко не завершены. Еще не менее 15–20 лет развитые страны будут уступать развивающимся по темпам роста, и, стало быть, структура мировой экономики будет меняться в пользу последних. Это обусловлено тем, что развитые страны уже вступили в инновационную стадию, они находятся на технологической границе, где темпы роста падают. Для лидеров рост обусловлен их способностью «сдвигать» границу вверх, создавая инновации. Развивающиеся страны по мере исчерпания резервов поздней индустриализации и заимствования технологий будут замедлять рост, и их преимущества, которые сейчас кажутся долгосрочными, исчезнут.

2. Все это время развитые страны будут сохранять свои преимущества как источник инноваций, поскольку они, как мы видели, с их более адаптивной и креативной культурой и ценностями, все шире признаются как универсальные. В конечном счете, это связано с превосходством плоской сетевой структуры рыночной экономики над иерархическими структурами, доставшимися от аграрной экономики.

3. Весь XXI век будет периодом взаимопроникновения, сотрудничества и конкуренции универсальных и традиционных ценностей различных культур на основе выяснения их сравнительных преимуществ и совместимости на почве разных стран и цивилизаций, с синтезом традиционных и заимствованных институтов с целью создания наиболее благоприятных условий для инноваций. Это будут сложные, порой конфликтные процессы. Преимущество останется за теми, кто продемонстрирует более высокую адаптивность. Институциональные изменения — внутреннее дело каждой страны. Тем более это касается изменений культурных; если институты еще могут быть, хотя бы отчасти, результатом политики государства, то культура в целом — это сдвиги в представлениях, уставах, ценностях миллионов людей, происходящие медленно и, как правило, спонтанно.

4. В конечном счете, дело, видимо, пойдет к формированию глобальной культуры, предполагающей сохранение многообразия культур всех населяющих Землю народов: в результате роста ее населенности, возрастающей ограниченности ресурсов, интенсификации

фикации процессов производства и распространения инноваций возникнет потребность не только в глобальных рынках, но и в глобальных институтах их регулирования.

Тем не менее, происходят ли эти культурные изменения и как, какими темпами, сопровождаются ли они конфликтами — все это, несомненно, влияет на международные отношения. Чем больше стран, с бóльшим населением и быстрее могло бы пройти по варианту II, тем спокойнее было бы в мире, и их опыт послужил бы примером для остальных. Выход все большего числа стран на технологическую границу означал бы вхождение их в сообщество развитых стран с инновационной экономикой и демократическим правлением, поскольку последнее, пусть с национальными особенностями, является предпосылкой развития инновационного потенциала. Мирные и дружественные взаимоотношения в этом сообществе, как показывает уже накопленный опыт, являются нормой. Напротив, чем больше стран отстающих, чем сильнее сопротивление позитивным переменам, позволяющим быстрее развивать экономику и повышать благосостояние граждан, тем серьезнее угрозы для всего мира. При этом закрепляется определенное международное разделение труда: мировая фабрика — одни; мировая ферма — другие; сырьевой придаток — третьи; лаборатория инноваций — четвертые. Очевидно, роли неравные, а это само по себе источник напряжения. Развитие все большего числа стран по сценарию II желательно для всех. Но вероятнее сценарий III. Скорее всего, XXI век будет насыщен острыми противоречиями, серьезными столкновениями интересов и ценностей разных культур. Это потребует от всех национальных элит максимальной сдержанности и ответственности, основанных на понимании сути происходящих в мире процессов и невозможности разрешения возникающих конфликтов силой.

А что же Россия?

Выше мы почти не упоминали Россию. На самом же деле все время прямо или косвенно разговор шел о ней, обсуждались ее проблемы. Находились те же или сходные проблемы в других странах. И уж во всяком случае, речь шла о международном контексте, в котором нам придется эти проблемы решать.

Смена международных контекстов

А этот контекст за последнее столетие изменился радикальным образом, по меньшей мере 4 раза.

1. До Первой мировой войны Россия выступала как один из участников концерта — так это тогда называли — великих европейских держав, вместе с Великобританией, Германией, Францией и Австро-Венгрией. Это и был список великих держав того времени, Россия была им ровней. Главные мировые противоречия существовали между ними. США еще были в объятиях изоляционизма, они не участвовали в европейских делах и самое большее на что претендовали, согласно доктрине Монро, — на доминирование в Латинской Америке. Остальной мир делился между великими державами Европы. Позже к ним присоединилась Япония. Отставание России в экономическом развитии с начала Крымской войны заметно усилилось, хотя она росла довольно высокими темпами. И участвовала в колониальном разделе мира: Кавказ, Средняя Азия, приобретения в Манчжурии, распространение влияния на Балканах после русско-турецких войн конца XIX в., заявка на проливы — все это экспансия уже слабеющей империи. Ослабление происходило, прежде всего, из-за отставания в институциональных изменениях и культуре.

2. Мировой контекст между двумя мировыми войнами совершенно изменился. Россия выпала из концерта европейских держав, ее место заняли США. Сама же она оказалась в изоляции, в «капиталистическом окружении», постепенно восстанавливая империю, хоть и на иной идейной основе, и в позиции одного из мировых центров силы. Вместе с тем, опираясь на коммунистическую идеологию, СССР претендовал на роль «маяка» для народов,

ведших борьбу за национальное освобождение, а также для рабочих развитых стран. Вплоть до пакта Молотова — Риббентропа он не участвовал ни в каких коалициях. Враги со всех сторон.

3. Победа во Второй мировой войне была одержана в составе антигитлеровской коалиции, и, казалось, был шанс для смягчения тоталитарного режима после войны, сохранения союзничества с либеральными демократиями. Но это был призрачный шанс. Перед руководством СССР открывались *две альтернативы*: либо продолжение союза с демократическими странами, но при условии хотя бы частичной трансформации режима и переориентации с глобальных амбиций на благосостояние граждан; либо возвеличение империи под коммунистическими лозунгами, использование плодов победы в войне для укрепления режима в ущерб уровню жизни и правам граждан. Выбрали второе. Россия оказалась центром одного из двух мировых блоков, противостоящим Западу. Между 1945 и 1991 гг. она прошла путь от послевоенного восстановления, достижения зенита военно-политического могущества на основе ракетно-ядерного щита, до упадка, сначала заторможенного ростом цен на нефть, а затем резко ускоренного их снижением с 1986 г. Через пять лет неминуемая катастрофа наступила. Все это время, окруженная странами-сателлитами, Россия в экономическом и культурном отношении снова жила в изоляции. Это не помешало ей оказаться в зависимости от западных технологий и зерна, рассчитываясь поставками энергоносителей. Она снова все больше отставала, тщаась сохранить величие сверхдержавы и созданную в ней модель планового хозяйства, все более очевидно несостоятельную.

4. После августа 1991 г. контекст снова радикально изменился. Плановая экономика потерпела крах, Россия переходит к рынку, сжимается в размерах, теряет империю и сателлитов, в течение 10 лет переживает тяжелейший трансформационный кризис. Но уже в начале своей демократической революции она отказывается от тоталитарного режима и его идеологии, заявляет о своей приверженности общечеловеческим, т.е. европейским, ценностям, выходит из изоляции. Западные страны, хотя и полагают, что победили в «холодной войне», все же проявляют готовность со временем принять Россию в семью развитых индустриальных стран, когда она выберется из кризиса и приблизится к демократическим стандартам. Вчерашний враг должен был стать другом. Пиком в

движении по этой траектории можно считать телефонный звонок президента В.В. Путина президенту Дж. Бушу-младшему с выражением солидарности и поддержки после терактов 11 сентября 2001 г.

Но вслед за этим, по мере стабилизации после кризисного периода 1990-х гг., повышения цен на нефть и поэтапного свертывания демократических институтов, стали вырисовываться контуры еще одного, уже пятого международного контекста, в который помещается Россия. Его можно характеризовать следующим образом.

- Нарастающая изоляция и конфронтация по отношению к Западу, прежде всего США и Великобритании.

- Попытки найти иных партнеров (прежде всего в лице Китая и Индии, но также и тех, кто сам проявлял инициативу, как Венесуэла У. Чавеса); концепция многополярности и равных отношений по всем направлениям в противовес однополярному миру с одной оставшейся сверхдержавой — США.

- Стремление консолидировать постсоветское пространство или, по крайней мере, сохранить его как сферу влияния России; противодействие тем странам из бывших республик, кто проявил желание уйти из этой сферы и сблизиться с Западом, чтобы со временем подняться до европейского уровня благосостояния и культуры. Все это похоже на возврат к контекстам межвоенных периодов. Снова заговорили о «холодной войне». Как и после Второй мировой войны, Россия снова оказалась на развилке между двух крайних альтернатив:

- Либо путь либеральной демократии и интеграции с развитыми странами, открывающий новые возможности повышения благосостояния и расцвета культуры, но требующий серьезных институциональных изменений;

- Либо путь укрепления традиций авторитарного политического режима, сохранения традиций подавления общества государством, не требующий серьезной модернизации институтов.

Окончательный выбор еще не сделан. Но тенденция в последние годы — в сторону второго варианта.

О причинах такого поворота сказано немало, и мы не намерены ввязываться в дискуссию. Выскажем только два соображения, относящихся к теме настоящей работы. Во-первых, отношение Запада к России, недостаточно учитывавшее ее новое положение в мире в качестве практически единственной страны (еще

Югославия), которая понесла крупные геополитические потери в результате краха коммунизма и ощущала в связи с этим ущемление национального достоинства. Страны Запада, особенно США при администрации Дж. Буша-младшего, не раз давали русским почувствовать, что они проиграли «холодную войну» и что с интересами их страны теперь не всегда намерены считаться. Отказ от соглашения по противоракетной обороне и размещение баз в Чехии и Польше — только один из примеров.

Во-вторых, существенное влияние на изменение взаимоотношений между Западом и Россией оказало свертывание демократических институтов при новом российском руководстве. И на наш взгляд, это главная причина. Нам известны все доводы о безразличии к демократии как западных политиков, так и большинства жителей России. И все же эти, казалось бы, сугубо внутренние дела России радикально изменили обстановку. Общественное мнение в странах Запада испытало глубокое разочарование к новой демократической России и симпатию сменило на отчуждение. На нас рассчитывали, российская демократическая революция воспринималась как победа европейской культуры над коммунистической тиранией, а сама Россия — как страна, созревшая для демократии не меньше, чем Эстония или Болгария. Оказалось, это не так. Складывалось впечатление, что Запад и Россию разделяют серьезные культурные различия. И чем больше усиливались эти впечатления, тем больше российские лидеры подчеркивали, что демократия — внутреннее дело, и они не потерпят вмешательства извне. Отсюда, мы думаем, и проистекает идея «суверенной демократии»: мы будем строить демократию по-своему, сообразно нашей политической культуре, в этом наш суверенитет. Если правящая элита, предположим, решила закрепиться у власти надолго, считая, что это и в ее, и в народных интересах, а народ поддерживает лидера этой элиты в опросах и на выборах, то в других странах люди вправе думать, что не лидер повинен, а народ действительно не принадлежит к европейской культуре. Не случайно умнейшие головы американской политики Г. Киссинджер и З. Бжезинский пришли к общему выводу: пусть русские сами строят свою демократию, не надо их судить по западным меркам. Между тем демократия — это некий ценностный стержень, который определяет близость, родство культур. Они помогают странам держаться вместе. Можно отстаивать национальные интересы, но, разделяя об-

щие ценности, не переходить к конфронтации. В противном случае вступает в силу принцип «свой — чужой». Отсюда и двойные стандарты с обеих сторон.

Исторические традиции и особенности культуры

Почему так получилось? Ведь всего 20 лет назад ценности свободы и демократии выводили на улицы Москвы сотни тысяч людей. Более того, современные социологические исследования, если снять острые политические вопросы, обнаруживают у россиян примерно те же ценности, что у европейцев [Магун, 2008]. Правда, в других случаях они демонстрируют податливость влиянию политического пиара и предпочтение порядка и безопасности свободе. Может быть, мы действительно от природы другие? Может быть, европейская культура нам чужда и только правительство — последний европеец?

Напомним, что Русь обрела государственность только в конце I тыс. н.э. почти одновременно с принятием христианства. В цивилизационном плане она моложе первых средневековых государств Западной Европы примерно на 500 лет (считая от первых варварских королевств после Великого переселения народов). Религия пришла на Русь из Византии вместе с переработанным ею античным наследством. Правда, позаимствовав веру, русские князья не взяли византийскую законность. Активные контакты с Византией, Западной и Восточной Европой уже в то время, христианская религия — все это не оставляет сомнения в принадлежности Руси к европейской культуре, пусть как более молодого побега.

Разумеется, были и тесные связи со степными народами, кочевниками, в отличие от которых восточные славяне искони были оседлыми земледельцами.

В начальный период российской государственности лествичное право, предполагавшее совместное владение Русью Рюриковичами и передачу власти над волостями между князьями по старшинству, постепенно сменилось на их частное владение уделами и населявшими их людьми. Это был сложный процесс, усиливший феодальную раздробленность. С него началось становление традиции самодержавной власти, более присущей азиатской культуре.

Вот как описывает эти изменения С.М. Соловьев: «Мы достигли того времени, когда прежние понятия о праве старшинства

(а это особенность лествичного права) исчезают: великие князья показывают ясно, что они добиваются не старшинства, но силы. ...Когда преобладание понятия о собственности, отдельности владения заставляло каждого великого князя заботиться только о самом себе, то все остальные князья не могут уже более доверять родственной связи, должны также заботиться о самих себе, всеми средствами должны стараться приобрести силу, потому что им оставалось на выбор: быть жертвою сильнейшего или других делать жертвами своей силы» [Соловьев, 1988, с. 186]. Все это относится к концу XIII в. Примерно в это время в Англии была принята Великая хартия вольностей.

В.О. Ключевский продолжает мысль Соловьева. В удельные века верховная власть на Руси принадлежала роду князей-завоевателей, который потом распался на множество независимых владельцев. Территориально власть была рассеяна по уделам. Отношения между князьями и членами общества держались «на частном гражданском договоре или на крепостном личном подданстве и состояли в обмене материальных услуг и выгод» [Ключевский, 1959, с. 365–366]. Это был вполне европейский тип феодальных отношений.

В процессе объединения Северо-Восточной Руси под властью московского государя и под надзором Орды содержание верховной власти изменилось в трех отношениях. «Власть московского государя отличалась от власти княжеского рода XII века тем, что была единоличной, а не коллективной; от власти удельного князя тем, что была не только территориальной, но и политической; наконец от той и другой тем, что была национальной» [Ключевский, 1959, с. 368]. Московский государь стал объединителем великорусского народа и носителем национальной идеи. Она стала основанием его политической власти и оправданием политических притязаний на все русские земли, что было выражено в принятом Иваном III титуле «царя и великого князя всея Руси». В Московском государстве вольные люди, включая родовитых бояр, при обращении к царю стали называть себя «государевыми холопами», т.е. рабами его, обязанными ему либо службой, либо тяглом. Политический порядок был основан на «разверстке между всеми классами только обязанностей, не соединенных с правами», а выгоды для отдельных сословий были не правами, а пособиями за несение обязанностей [Ключевский, 1959, с. 372].

Отличие от Европы состояло в том, что даже в абсолютной монархии между уровнями феодальной иерархии всегда, хотя бы формально, сохранялись взаимные права и обязанности. Это очень важный момент в отечественной истории, когда рождалось самодержавие, а за ним — иные формы ставшего традиционным для России авторитаризма. Московский государь под Ордой еще не был самодержцем, им был хан, отряды которого вместе с войском других русских князей постоянно доказывали инакомыслящим его абсолютную власть. Но московский государь закрепил за собой ярлык на великое княжение и еще при монголах установил свою власть над Северо-Восточной Русью, так что удельные князья и бояре стекались к нему для службы, хотя знали, что выхода обратно не будет. Ю. Пивоваров и А. Фурсов назвали консолидированные околовластные структуры служилых людей «князебоярством» [Пивоваров, Фурсов, 1996, с. 3], которое стало типологическим свойством отечественной государственности (опричнина Ивана Грозного, петровская гвардия, сталинский партаппарат с органами госбезопасности). Особенность их по сравнению с другими подобными структурами состояла в том, что при рыхлости и неорганизованности общества они стали несущей конструкцией государства, обеспечивая монополию единоличной власти. Оставался еще один шаг: московский государь должен был перенять у хана prerogative самодержца [Ахиезер и др., 2008, с. 78–81]. Это сделал Иван III. Стояние на реке Угре обозначило и рубеж освобождения Руси от монгольского господства, и одновременно начало самодержавия как основы национальной традиции государственности.

Накануне реформ Петра I Московское царство было довольно сильно оторвано от Западной Европы, которая в это время уже вступала на путь капиталистического развития, все более опережая восточных соседей. Петр попытался варварскими методами преодолеть варварство, т.е. отсталость. Ему удалось во многих отношениях модернизировать страну. Но ее социально-экономические основы он почти не затронул, даже использовал старые институты для усиления своей самодержавной модели догоняющего развития. Главный из них — крепостничество. Тем самым были сохранены источники отставания: традиционная система, на которую надели припудренный европейский парик. Нововведение Петра также в том, что он создал в России бюрократию. Стало возможным продвижение по «табели о рангах» не только по происхождению.

И все же Петр сделал Россию европейской державой по всем видимым признакам, создал империю. После него стало даже как-то неуместно говорить о России вне Европы, хотя порой она выглядела, возможно, чересчур неловким, плохо воспитанным подростком. Позднее Екатерина II и Александр I постараются нарастить силу и улучшить манеры. Правда, патриоты России не уставали говорить об огромном отрыве европеизированной верхушки от темной мужицкой массы, господ от рабов. Крепостное право отменили последними в Европе. В Бразилии рабство отменили всего через 27 лет после его отмены в России.

Вступив после отмены крепостного права на путь капиталистического развития, Россия, пусть медленно и половинчато, но все же проводила либеральные реформы, приближала свои институты к европейским нормам, особенно в правление Александра II. После революции 1905 г. в России появился парламент и некое подобие Конституции. Аграрная реформа П.А. Столыпина проникла в самую толщу российской хозяйственной жизни, в деревню, меняя и там социально-экономические отношения, открывая путь капитализму. Несмотря на периодические кризисы, экономика росла весьма высокими темпами. В условиях мирного развития на базе сложившихся тенденций Россия могла добиться больших успехов в преодолении отставания.

Первая мировая и Гражданская войны отбросили ее назад. Революция 1917 г. казалась исключительно радикальной в уничтожении пережитков феодализма, но она привела к попытке реализовать в России коммунистический плановый проект модернизации, для чего была выстроена строго иерархическая экономическая и социально-политическая система, враждебная плоской сетевой модели рыночной экономики, отрицавшая частную собственность, денежное хозяйство и конкуренцию и уже поэтому родственная прежней феодально-бюрократической системе, воспроизводившая многие ее негативные черты. В силу своей противоположности по отношению к природе человека и его нормальным мотивациям она вынуждена была в политической сфере опираться на тоталитарно-репрессивный режим. Он способствовал укреплению иерархических институтов больше, чем традиционная политическая культура.

Тем не менее, используя мобилизационные качества этой модели, в период между Первой и Второй мировыми войнами и

до 1950-х гг. Россия демонстрировала высокие темпы экономического роста, по данным Маддисона, самые высокие в мире в то время. Особенно привлекательным это выглядело на фоне мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. СССР одержал победу во Второй мировой войне и, несмотря на колоссальные жертвы, после ее окончания располагал самой сильной армией в мире. Он смог ликвидировать монополию США на атомное оружие. С конца 1950-х и до начала 1980-х гг. Советский Союз занимал 2-е место в мире по размерам экономики. Позиция второй сверхдержавы могла показаться незыблемой, особенно после резкого повышения с 1973 г. цен на нефть, значительные месторождения которой были открыты и освоены в Западной Сибири. Для большинства жителей страны, не очень притязательных в отношении материального достатка, гражданских прав и свобод, обстановка представлялась нормальной, а величие державы тешило их самолюбие. Начавшиеся проблемы для большинства, наверное, были неожиданностью. А последовавшая катастрофа многим показалась следствием заговора или глупости правителей.

Следует отметить, что по душевому ВВП Россия всегда была близка к средним мировым показателям [Гайдар, 2005, с. 38] и никогда не приближалась больше, чем на треть, к аналогичному показателю страны-лидера. Об этом свидетельствуют данные табл. 9.

Таблица 9. Душевой ВВП России как доля от душевого ВВП стран-лидеров

Год	1870	1913	1950	1990	2002	2007
Страна-лидер	Великобритания	США				
Отношение	0,32	0,28	0,30	0,34	0,23	0,34

Источники: Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992; OECD, 1995; United Nations. Common Database (www.un.org/Dept/unsd/): данные за 1990–2001 гг. — [Гайдар Е. 2005. С. 37]; данные за 2007 г. — оценка авторов на основе Российского статистического ежегодника (2007. С. 779, 788–789).

Таким образом, в последние 300 лет Россия существенно сблизилась с Европой, достигала высших степеней могущества и политического влияния, но по производительности и благосо-

стоянию населения оставалась страной со средним уровнем развития. Соответственно Россия почти всю свою новую историю находилась на значительном расстоянии от технологической границы, хотя в отдельных секторах ее инновационный потенциал был весьма высок.

Отсюда следует, что все попытки модернизации России, предпринятые за это время, не принесли успеха. Разумеется, прогресс имел место, и немалый, но в итоге страна развивалась не быстрее других. Реализуя свою модель догоняющего развития, основанную на подавлении людей, она не догоняла развитые страны.

Надо бы нам, наконец, подняться над этой планкой, как это сделали, например, Япония и Южная Корея. Для этого модернизация должна заниматься не только «железками», но затронуть институты и культуру. Поменять себя, себе не изменяя. Как?

Зачем нам инновационная экономика

Еще раз посмотрим, в какой ситуации оказалась Россия после краха коммунизма, распада СССР и выхода из трансформационного кризиса. Все годы, пока продолжались эти процессы (1989—1999 гг.), страна была погружена в свои беды и переживания. Но когда она очнулась в последовавший затем период экономического подъема, то обнаружила, что мир не стоял на месте, и вокруг произошли значительные изменения. В этот изменившийся мир предстояло встроиться, найти в нем свое место.

Оказалось, что, с *одной стороны*, поднимаются гиганты поздней индустриализации. Их оружие в ближайшей перспективе — дешевая рабочая сила, приложенная к западным технологиям. Их подъем — неизбежное восстановление равновесия, нарушенного в свое время экспансией западного капитализма. Он сам создавал их конкурентные преимущества, которыми они теперь воспользовались. Но Россия не может с ними конкурировать, У нас уже нет избытка дешевой рабочей силы, этот резерв израсходован в годы нашей индустриализации. Мы — урбанизованная страна с отрицательным балансом трудовых ресурсов. Даже если текущий экономический кризис вызовет высвобождение рабочей силы, безработица будет носить структурный характер: нехватка одних профессий и квалификаций в одних местах наряду с их избытком в других. И это надолго. Поэтому оплату труда особо не сни-

зишь. А масштабы роста производительности труда должны быть настолько велики, чтобы поддержать положительную динамику экономического развития при снижении численности работников. Большое число проектов, нацеленных на увеличение выпуска за счет наращивания объемов применяемых ресурсов, просто исключается из числа пригодных с самого начала.

С другой стороны, развитые страны ушли далеко вперед, особенно в части инновационной экономики. Догонять их можно, непреодолимых препятствий нет. Но инновационная экономика, способная генерировать массовый поток нововведений, особенно требовательна к культурной среде, к науке и образованию, к условиям для свободы творчества, предпринимательства, развития интеллекта. Для России это означает необходимость серьезных институциональных преобразований, преодоления культурного барьера.

Взаимоотношения между развитыми странами и странами поздней индустриализации будут стержнем экономического взаимодействия в мире в ближайшие десятилетия. Вдоль этого стержня происходят тектонические структурные сдвиги. Россия не то чтобы в стороне, но не в центре событий. По исчерпанности ресурсов индустриального роста она ближе к развитым странам. По культурному барьеру, который нужно преодолеть для перехода на инновационную стадию — ближе к странам поздней индустриализации. При этом она не обладает конкурентными преимуществами ни первых, ни вторых.

Для России самый простой выход — быть поставщиком энергии и сырья, по мере возможности заполняя внутренний рынок собственными продуктами обрабатывающей промышленности, строительства, торговли, транспорта и других традиционных услуг. Сейчас она так и живет. Выгода в том, что не нужно никаких преобразований, модернизацию можно свести к смене оборудования, и укреплению авторитарной альтернативы ничто не мешает.

Но вот цены на нефть, которые были так неблагоприятны к России в 1985—1998 гг., а потом зато неуклонно, вопреки всем прогнозам, «перли» вверх в 2000—2007 гг., так что казалось, уже ничто их не остановит, вдруг стали снова падать со 147 до 48 долл. за баррель, с июля по ноябрь 2008 г. Хотя долгосрочный тренд все равно будет состоять в удорожании невозпроизводимых минеральных ресурсов, месторождения будут истощаться, издержки на их до-

бычу — расти, цены на этих рынках всегда останутся неустойчивыми. Поэтому избрать на длительную перспективу этот простой вариант нельзя.

У большой территории есть свои плюсы. Добыча сырья и энергии надолго, если не навсегда, будет занимать важное место в нашей экономике. Но надо еще что-то, нужна диверсификация, повышающая ее устойчивость. Мы думаем, что важную роль может сыграть экспорт сельскохозяйственной продукции, особенно растениеводства. Но и этого мало. Достойные позиции на мировой арене будут занимать только те страны, которые, независимо от численности населения и объемов ВВП, окажутся способны к генерации массового потока инноваций, к участию в продвижении технологической границы.

Такая задача для России поставлена в концепции долгосрочного развития (КДР), предложенной Министерством экономического развития. Правда, КДР предполагает, что задача может быть решена к 2020 г. и без достаточного раскрытия мер, которые должны быть предприняты. Сроки представляются нереальными. В концепции, по понятным причинам, необходимые меры в политической сфере указываются как бы мимоходом. Но курс правильный. Инновационная экономика не имеет альтернативы, это уже признано и официально. Однако это дело долгое, требующее, во-первых, крупных инвестиций с очень высокой неопределенностью, чтобы нащупать реально конкурентоспособные ниши и добиться успеха в их заполнении, имея исходно менее выгодные позиции. Вероятность успеха выше, если работа идет параллельно по многим направлениям, из которых 95 проектов на сотню окажутся тупиковыми, но остальные 5 проектов покроют потом расходы на все. И время достижения таких результатов может растянуться на 15–20 лет.

Во-вторых, инновационная экономика весьма требовательна к культурной среде. У нас есть опыт масштабных инноваций, наша способность к ним доказана и это должно вселять уверенность в успехе. Но, повторяем, массовый поток инноваций, инноваций для рынка, который опирался бы на соответствующую научную, образовательную и социально-культурную базу, — это переворот, который мы никогда не переживали.

Правящая элита должна проникнуться пониманием того, что такой переворот можно осуществить только за определенную плату, в которую входят используемые ею удобства от произвола

в распоряжении властью, от недопущения критики в свой адрес и, напротив, манипулирования общественным мнением; от применения насилия, узаконенного для выполнения функций государства, но не в ее групповых интересах. Дело далеко не только в деньгах, расходуемых на поддержку инноваций.

Россия стоит перед вызовом, от ответа на который зависит ее судьба — быть процветающей передовой страной или еще больше отстать и остаться на периферии мирового развития. Инновационная экономика — единственный адекватный ответ на вызов. Но знать это мало, надо это сделать.

Еще один вывод напрашивается из проведенного анализа: с кем дружить. Ответ, кажется, очевиден: если нужны инновации, то с развитыми странами, с Западом, включая Японию и Южную Корею, Тайвань, особенно с Америкой. Там экономическая и культурная среда, благоприятная для инноваций. Полная открытость, взаимопроникновение науки, образования, индустрии коммерциализации достижений науки, включение в цепочки добавления стоимости на этих рынках — необходимые условия нашего успеха.

В сентябре 2008 г. мы направили приглашение профессору Р. Инглхарту, виднейшему американскому социологу, приехать в Москву на Международную научную конференцию в апреле 2009 г. или на специальный семинар по исследованию ценностей в июне. Кстати, Инглхарт — автор и руководитель «World Value Survey», крупнейшего международного проекта по исследованию ценностей. В июне с ним вели переговоры, он с радостью согласился приехать. Но в сентябре, после конфликта с Грузией, ответил: «Могу в обе даты, но не приеду». Мы получили первый тревожный сигнал о последствиях российской политики для научного сотрудничества. Вот вам и открытость, и взаимопроникновение, и подключение к исследованиям в самых передовых центрах. «Несвобода быстро ведет в провинцию духа, на окраины мира», — это слова Льва Лосева, русского поэта, живущего в США [Лосев, 2008].

Можно ожидать саркастический вопрос: а что делать, если они не хотят с нами дружить? Если они ставят неприемлемые условия? Если все наши предложения встречаются в штыки и отовсюду торчат уши эгоистических американских интересов? Мы полагаем, что именно так воспринимает американскую позицию, во всяком случае, в исполнении команды Буша, нынешнее рос-

сийское руководство. И считает себя обязанным отвечать в том же духе, чтобы не потерять лицо, чтобы отстоять суверенитет. И американцы, можно предположить, думают примерно так же о российской позиции.

Ответ состоит из двух частей. Во-первых, не надо проводить такую политику. Нельзя превращать политику в игру с нулевой суммой, в которой с большой вероятностью будут только проигравшие. Такая политика наносит вред стране.

Во-вторых, давайте вспомним: здесь не только столкновение геополитических интересов, но и противостояние ценностей, начавшееся с отхода России от демократии. А это значит, по крайней мере, что у нас есть ход, позволяющий изменить позиции США и Запада, причем вовсе не жертвуя национальными интересами. Это демократизация.

Другой претендент в союзники — только Китай. Индия тяготеет к Западу, не видит угроз с его стороны и в союз с Россией против кого бы то ни было не пойдет. Исламские страны раздроблены и все больше отстают, отягощенные трудными проблемами, более всего культурными. Но ни эти страны, ни Китай ничего не могут дать для развития России. Только работников, если мы захотим их принять и если они захотят ехать к нам.

Инноваций там нет и нет культуры, им способствующей. Разумеется, они со временем могут появиться, но пока до этого далеко. А в интересах России преодолеть культурный барьер раньше Китая. В соревновании за приобщение к инновационной экономике мы скорее конкуренты, чем союзники.

Но может быть, мы переоцениваем роль инноваций для будущего страны и мира? И тогда те усилия, которые необходимо предпринять для перехода к инновационной экономике, окажутся неоправданными. А призыв к отказу от многих традиционных норм с целью усвоения более продуктивных ценностей может быть истолкован как угроза национальной идентичности и суверенитету страны. Мы не исключаем всего этого. Неопределенность социального развития слишком велика, чтобы предполагать однозначность выбора. Но все же вероятность того, что именно инновационный вариант является наилучшим для России, и даже жизненно необходимым, представляется наибольшей.

Культурный барьер и демократия

Можем ли мы, по аналогии со сказанным выше о других странах, назвать характерные для России институциональные и культурные препятствия переходу к инновационной стадии развития? Да, некоторые можем.

Во-первых, это традиция *авторитаризма*, глубоко укоренившееся представление о том, что Россия не может без царя, или генсека, или самовластного президента. Выше мы показали истоки этого представления. Его и сегодня охотно используют первые лица государства, всячески стараясь увековечить. О минусах авторитарного правления они предпочитают молчать. Между тем, когда эта традиция зарождалась, она не представляла в Европе ничего особенного, время абсолютных монархий только наступало. Но оно не давало развиваться гражданской ответственности. Последовательная борьба властей с проявлениями самостоятельности и своеобразия, начиная с уничтожения зачатков народовластия в Новгороде, утвердила эту традицию.

Во-вторых, с авторитаризмом тесно связана *бюрократия*, ведь она составляет главную опору власти авторитарного лидера. В нее входит и силовая бюрократия — органы безопасности и охраны порядка. Говорят, бывает хорошая бюрократия, квалифицированно и ответственно выполняющая свои функции. Но такая бюрократия может существовать только как аппарат, подвергаемый постоянному общественному контролю, как и политические лидеры, которым он служит. Система с таким общественным контролем — это демократия, исключая авторитаризм и бюрократию как значимые социальные силы, преследующие свои интересы, отличающиеся от интересов общества, его основных классов и сословий. «Князебоярство» не было чем-то оригинальным в свое время, но оно закрепилось вместе с самодержавием, отражая слабость и низкую ответственность общества в его отношениях с государством. «Князебоярством» бюрократия становится, если превращается в самодовлеющую силу, преследующую свои интересы.

В-третьих, *коррупция*, которая есть тень такой бюрократии, от нее неотделимая. Тень может становиться длиннее или короче. Но избавиться от нее нельзя, она отражает особые интересы бюрократии. Масштабы российской коррупции, в особенности

на высших этажах бюрократической иерархии, в настоящее время опасно велики и неискоренимы без общественного контроля за бюрократией.

В-четвертых, это правовой нигилизм, *неуважение к закону*, прежде всего со стороны самой власти. Эту традицию мы видели и в Китае, и в Индии, и в Бразилии. Заметим, что всюду эта традиция питается либо наличием авторитарной бюрократии, либо глубоко укоренившимися вековыми установками, как в индийской общинно-кастовой системе, когда обычай, или персональный авторитет, или силовое давление заменяют формально принятые правила игры. Это следствие слабости общества. Но для эффективной рыночной экономики подходят только правила игры, представленные законом. Соответственно слабость закона и судебной системы не позволяет поддерживать здоровую конкуренцию, спрос на инновации ограничивается, преобладают тенденции к оппортунистическому поведению и поиску ренты. Слабость правосудия обусловлена авторитаризмом и бюрократией, которые не могут поступаться властью, ведь тогда и они будут подвластны закону.

В-пятых, весьма распространено мнение, что в России особенно сильны неформальные олигархические или бюрократические кланы, структурно строящиеся на патрон-клиентских отношениях, т.е. *клиентелизм*. Большинство россиян считает, что лучший способ добиться чего-то в жизни — это личные связи. На них ориентировалось в конце 1990-х гг., по данным РОМИР, 84% опрошенных [Афанасьев, 2000, с. 9]. Более позднее исследование ИКСИ РАН 2004 г. дает ответы на вопрос, что, прежде всего, помогает получить хорошую работу. 66,1% ответов — связи и знакомства, самый высокий результат [Российская идентичность, 2005, с. 63]. Самые последние данные позволяют сделать вывод, что в России личные связи (блат) активно используются в «определенном социальном круге» (10–14% населения), в основном в благополучных слоях, преимущественно в целях карьеры и доступа к влиятельным лицам в бизнесе и государственных органах [Информационно-аналитический бюллетень ИС РАН, 2008]. В целом социальные сети имеют важное значение, охватывают большую часть населения, по их каналам проходят существенные объемы взаимопомощи. Но то, что выше называлось «личными связями», характерно для определенного социального круга, близкого к элитным груп-

пам. Клань формируются на стремлении лидеров иметь людей, которым можно доверять, и на желании людей попасть в клан, чтобы обрести защиту, связи и знакомства, важные ввиду слабости закона. Клиентелизм, имеющий много общего с китайской семейственностью, гуанси и латиноамериканским фамилизмом, удовлетворяет потребность в доверии [Афанасьев, 2000, с. 24], которое может быть обеспечено в более или менее узком кругу, для «своих», т.е. на основе неформальных связей, в противовес «чужим», которым доверять нельзя. М. Афанасьев вполне резонно замечает, что клиентарно организованные социальные сети восполняют «дефицит государства», но могут и подрывать официальные публичные институты [Афанасьев, 2000, с. 14]. Иначе говоря, если устраняется «дефицит государства» и формируются публичные институты, завоевывающие доверие граждан, то клиентарные сети должны терять почву под ногами или противодействовать этим институтам. Поскольку такие институты, как независимые от исполнительной власти парламент и суд, являются обязательными компонентами демократии, значит, клань и клиентелизм могут быть ее противниками.

С другой стороны, клиентарные сети являются одним из естественных проявлений общественной самоорганизации, и видеть в них только вредное явление вряд ли было бы правильно. Малые группы у М. Олсона действуют в рамках демократии и в принципе не являются ее врагами, хотя они, преследуя узкогрупповые интересы, могут наносить ущерб обществу. Вопрос в том, будет ли российский клиентелизм препятствием для развития инновационной экономики? Мы думаем, что, как и с китайской семейственностью, однозначный ответ дать трудно. В значительной мере, видимо, будет. Но движение к демократии, если оно начнется, должно снижать его негативное влияние.

Выделенные явления — основные препятствия для развития, прежде всего, эффективной рыночной экономики, а следом за этим и экономики инновационной, поскольку они, будучи тесно взаимосвязаны, подавляют предприимчивость и оригинальность. Снискать благоволение начальства и, демонстрируя покорность, под его покровительством его же обманывать в своих корыстных интересах — в подобных условиях это более выгодная линия поведения, чем самостоятельность, изобретательность, готовность рисковать.

Примерно то же мы видели в разной степени в других развивающихся странах. Авторитаризм, бюрократия, коррупция, слабое правосудие характерны для всех стран БРИК. Это подтверждает вывод о том, что они суть проявления культурной отсталости, наследие аграрной стадии развития, в России усиленные пережитками коммунистического правления с административно-распределительной плановой системой. Все эти страны стоят перед необходимостью преодолеть культурный барьер, чтобы выйти на инновационную стадию развития и приблизиться к технологической границе. В сущности, названные препятствия и образуют, в основном, культурный барьер, который нужно преодолеть. В России этот барьер, пожалуй, ниже, чем в других странах БРИК, поскольку бюрократия у нас все же не столь сильна как в Китае (к тому же воспринимается как нечто негативное), и у нас, несмотря на большой разрыв между богатыми и бедными, все же нет институциональной разделенности общества, как в Индии и Бразилии. Кроме того, в России сравнительно высок уровень образования, экспорт углеводородов будет еще какое-то время питать бюджет, оставляя время и средства на институциональные реформы. Но для России преодоление культурного барьера наиболее актуально, ведь у нее нет резервов рабочей силы, а ненадежность опоры на невозпроизводимые природные ресурсы еще раз продемонстрирована мировым финансовым кризисом.

Каким же образом можно преодолеть культурный барьер? Задача не из простых, но мы попытаемся нащупать основную траекторию движения. Для России главным методом преодоления культурного барьера на пути к инновационной экономике является демократизация. Этот вывод не должен казаться неожиданным, но все же мы приведем дополнительные обоснования.

Договоримся, что демократии бывают разные, но, чтобы отвечать этому понятию, политическая система страны должна реально соответствовать некоему минимальному набору признаков, в их числе:

- 1) разделение властей: независимость законодательной, исполнительной и судебной властей;
- 2) верховенство закона: закон выше любого авторитета, любой персоны и его трактовка дается только независимым судом;
- 3) свобода СМИ: средства массовой информации не подвергаются контролю, кроме вопросов, предусмотренных законом;

4) политическая конкуренция: реальная свобода ассоциаций должна приводить к созданию политических партий, которые имеют возможность бороться за право осуществления политической власти, выдвигая перед обществом программы и лидеров для занятия общественных должностей;

5) сменяемость властей, свободные выборы. Это значит, что выборы признаются свободными не только потому, что нет манипуляций непосредственно при подсчете голосов, но в силу того, что политические силы, находящиеся у власти, реально лишены возможности использовать свое положение для победы на выборах и препятствовать другим силам добиваться успеха в честной конкуренции. При этих условиях сменяемость властей становится реальностью.

Называют и иные признаки, например, свободу предпринимательства или соблюдение прав и свобод человека. Соглашаясь, заметим, что приведенные пять признаков обеспечивают их реализацию. Эти признаки и есть основные институты демократии. Демократия существует, только если все ее основные институты существуют одновременно. Одних свободных выборов недостаточно [Захария, 2004, с. 52–62]. Бывают незрелые демократии, в которых часть или все эти институты действуют неполно, непоследовательно, с нарушениями. Нарушения время от времени бывают и в зрелых демократиях. Мы говорим не об идеале, а о политической реальности. Важно, чтобы степень зрелости была достаточна для последовательного, шаг за шагом преодоления тех явлений, которые составляют культурный барьер для развития инновационной экономики.

В *табл. 10* показано, какие институты демократии способствуют преодолению явлений, составляющих культурный барьер.

Перечень компонентов культурного барьера и институтов демократии неполон, но здесь выделены главные. В *табл. 10* просто расшифровывается смысл утверждения, что демократия в условиях России является главным инструментом преодоления культурного барьера на пути к инновационной экономике.

Действительно, *разделение властей*, реализуемое в действительности, направлено против авторитаризма и его непеременных спутников — бюрократии и коррупции. Оно обеспечивает независимость судебной власти и, стало быть, способствует преодолению слабости правосудия. Мы не нашли связи между разделением властей и клиентелизмом, поэтому поставили прочерк.

Верховенство закона также прямо направлено против авторитаризма: всякие действия авторитарной власти, прямо нарушающие действующее законодательство или связанные с произвольным его толкованием, давлением на следствие или на суд, признаются противозаконными. Тем самым усиливается правосудие, повышается доверие к нему общества. Оно становится действенным инструментом борьбы против бюрократии и коррупции. Точно так же действующие в рамках закона публичные институты, вызывая доверие граждан, вытесняют клиентелизм, прежде всего потому, что начинают выполнять функции защиты прав, свобод и интересов граждан, причем лучше партнер-клиентских отношений, которые всегда связаны с неформальными и нередко сомнительными обязательствами.

Таблица 10. Демократические институты и переход к инновационной экономике

Институты демократии (минимальный набор)	Компоненты культурного барьера				
	авторитаризм	бюрократия	коррупция	слабость правосудия	клиентелизм
Разделение властей	↑	↑	↑	↑	—
Верховенство закона	↑	↑	↑	↑	↑
Свобода СМИ	↑	↑	↑	↑	↑
Политическая конкуренция	↑	↑	↑	↑	—
Сменяемость властей, свободные выборы	↑	↑	↑	↑	—

Условные обозначения: ↑ положительное воздействие;
— воздействие не отмечается.

Свобода СМИ обеспечивает информирование общества о действиях властей, о бюрократических извращениях, включая случаи

коррупции, о негативных проявлениях клиентелизма. Выражая разные взгляды, разные СМИ дают возможность гражданам, по крайней мере активным, составить собственное мнение о происходящих событиях, чтобы потом оценить предложения конкурирующих политических сил на выборах. Это канал прямой и обратной связи между властями и обществом.

Политическая конкуренция также есть лекарство от авторитаризма, бюрократии и коррупции, от всех злоупотреблений властью. И, как показал И. Шумпетер, она является более важным институтом демократии, чем, скажем, участие граждан, развитое гражданское общество. Участие есть право граждан, которым они могут и не пользоваться, особенно в спокойные времена. Не подготовленные участники чаще всего не могут составлять квалифицированные суждения по многим общественным проблемам. Поэтому и нужны партии, а конкуренция между ними за лучшие предложения для общества не допускает политической монополии, оберегает общество от застоя и загнивания [Шумпетер, 1995, с. 354–358]. Политическая конкуренция, дополняя конкуренцию экономическую, образует живое содержание разделения властей, верховенства закона, свободы СМИ, а также сменяемости властей и свободных выборов. Можно сказать, что все наши рассуждения о достоинствах демократии давно известны и банальны. Да, это так, и мы согласимся с этим мнением. Но ведь банально значит верно, общепризнанно. И значит, верны наши суждения о роли демократических институтов в преодолении культурного барьера, в повышении инновационного потенциала российского общества.

Мы принимаем в расчет то, что аргументам в пользу демократизации можно противопоставить массу аргументов против, в том числе против каждого института демократии отдельно. Прежде всего, с точки зрения неготовности России к демократии и возникающих при ее введении угроз стабильности страны. Президент и его советники в принципе могут подбирать на пост губернаторов кандидатов более умных, образованных и компетентных, чем партии и местные элиты, руководствующиеся к тому же нередко узкокорыстными, а то и криминальными интересами. Но при этом меняется роль губернатора, его ответственность перед избирателями.

Он становится послушным власти Центра, а значит, менее инициативным, умным и компетентным. Точно так же представительная власть — парламент зачастую становится предметом насмешек по разным поводам и к тому же, если она независима, сужает свободу маневра президента и правительства, заставляет их идти на компромиссы, порой глупые, — но в то же время она постепенно вырабатывает культуру политических дискуссий и достижения национального консенсуса при признании многообразия интересов и идейных течений в обществе. Мы еще недавно, до 2003 г., могли это видеть в российском парламенте.

Или возьмем коррупцию. В. Путин как-то правильно сказал, что эта болезнь не лечится таблетками. И уже выработан новый план борьбы с ней, в выполнении которого ключевая роль отведена правоохранительным органам. Мы еще раз хотим обратить внимание на подход к этой проблеме М. Олсона, который показывает, что в обществе, где государство служит ему, реализуя его интересы — а это, по определению, демократическое государство, — личная выгода граждан становится главным фактором поддержки ими государства и противостояния коррупции. И наоборот, если государство противостоит обществу либо как носитель некоторых идеологических установок, навязываемых гражданам, либо как проводник интересов отдельных элитных групп, личная выгода работает против государства, и тогда все усилия по борьбе с коррупцией оказываются напрасными [Олсон, 1998, с. 400]. Можно показать, что при переходе от второй модели к первой, от советской системы к рыночной демократии коррупция может даже возрасти в силу изначальной неукорененности институтов, обещающих личную выгоду на пользу обществу. Но по мере культивирования этих институтов создаются необходимые, хотя, возможно, недостаточные условия для подавления коррупции. Если же демократические институты не укореняются, а ставка в борьбе с коррупцией делается на карательные меры, то она скорее разрастается. Возможно сращивание бюрократических и олигархических клиентарных сетей с коррупционными связями, своеобразный «захват» государства коррумпированными кланами. Тогда коррупция может стать непреодолимой [Ясин, 2008, с. 189–192]. Формирование демократических институтов будет наталкиваться на большие препятствия.

Врезка 5. Демократия и экономический рост

Способствует ли демократия экономическому росту? Актуальность этого вопроса для России еще усилена начавшимся в 2007–2008 гг. глобальным экономическим кризисом.

В экономической теории однозначного ответа нет. В 1951 г. известный американский экономист К. Эрроу доказал, что нельзя достичь максимума общего блага путем какого-либо метода агрегирования индивидуальных предпочтений (т.е. «коллективный выбор» невозможен). Казалось бы, это теоретическое обоснование того, что демократия не работает на благосостояние, а диктатура/авторитаризм необходимы в обществе, стремящемся к его повышению. Однако «парадокс Эрроу» верен только при предположении о том, что «интересы и предпочтения — экзогенные переменные для процедуры их соединения. Но такое предположение нельзя обосновать. Скорее, интересы и предпочтения также являются продуктами демократического процесса» [Ясин, 2006, с. 36]

Многочисленные эконометрические исследования этого вопроса, где в качестве «демократической переменной», как правило, используются показатели качества политических институтов/политической свободы, измеряемые международными рейтинговыми агентствами, также не дают однозначного ответа. Существует множество работ по этой тематике: [Acemoglu et al., 2005; Gerring, 2005; Akhmedov, Zhuravskaya, 2004; Rodrik, 1997; Barro, 1996; Barro, 2000] и т.д. Здесь мы не будем вдаваться в технические подробности измерений, подчеркнем лишь, что авторы получают самые разнообразные результаты. Поэтому говорить об однозначно установленной зависимости между демократией и экономическим ростом нельзя.

Одно из последних эмпирических исследований было проведено В. Полтеровичем и В. Поповым [Полтерович, Попов, 2006]. Авторы, используя данные Всемирного банка (World Development Indicators), обнаружили наличие некоторого «порогового значения институциональных показателей» страны, до достижения которого демократизация (используется описательная статистика для тех стран, где индекс политических прав Freedom House вырос более чем на 1,5 пункта с 1972–1975 по 1999–2002 гг.)¹ будет только замедлять рост, а после преодоления — ускорять. В качестве таких «барьеров» авторы выделяют: пороговый уровень инвестиционного климата, равный 61,3%² (примерный уровень Албании, Колумбии, Индии 1894–1990 гг.), индекса коррупции порядка 6,65³ (соответствует показателям Чили, Малайзии, Испании начала 1980-х гг.). Пока страна находится ниже этих пороговых значений, демократизация страны будет только замедлять эко-

номический рост, а когда оказывается выше — ускорять. Кроме того, авторы отмечают: «работа с данными... убедила нас, что альтернативной пороговой гипотезе является не положительная зависимость экономического роста от демократизации, а отрицательная — ни в одной из альтернативных регрессий коэффициент при демократизации не приобретает положительного знака» [Полтерович, Попов, 2006].

Итоговый вывод работы Попова и Полтеровича для развивающихся стран таков: сначала заслужите демократию, а когда ваши институты будут готовы, можно будет попробовать ее ввести. «Рискнем поэтому заключить, что кратчайший путь к полноценной либеральной демократии в странах с низким уровнем правопорядка, в том числе и в России, лежит не через немедленную демократизацию “любой ценой”, а через укрепление правопорядка. Немедленная повсеместная выборность чиновников при низком правопорядке ведет только к “приватизации” самих демократических процедур, к покупке-продаже услуг чиновников на политическом рынке, при которой выигрывает, разумеется, крупный бизнес, а основная часть рядовых избирателей напрочь отстраняется от влияния на политические решения» [Полтерович, Попов, 2006]. То есть к демократии Россия, по мнению авторов, не готова. Несмотря на полное отсутствие демократизации, приписываемые ей негативные процессы имеют место в России и сегодня. От отсутствия демократии правопорядок не улучшается. Заметим, что выше мы рассматривали его как необходимый элемент демократии. Демократия не потом, а вместе. Так что выводы авторов — под большим вопросом.

Гораздо более убедительны выводы, полученные в известной работе [Przeworski, Limongi, 1997]. Результаты их исследований на данных за 1950–1990 гг. можно представить в виде следующей таблицы.

Таблица 11. **Уровни дохода населения и продолжительность демократии**

Уровень дохода на душу населения, долл.	Ожидаемая продолжительность демократического режима, лет
не выше 1500	не более 8
1500–3000	в среднем 18
свыше 6000	вероятность падения демократии не более 1:500

Источник: [Przeworski, Limongi, 1997].

Примечание: По ППС в долларах США в ценах 1985 г.

То есть существует некое пороговое значение ВВП на душу населения, по достижении которого демократические режимы становятся устойчивыми. По данным авторов, из 32 демократий с уровнем дохода на душу населения выше 9 тыс. долл. не развалилась ни одна, а в сумме они просуществовали 736 лет. С другой стороны, 39 из 69 менее богатых демократических режимов развалились. Ф. Закария, ссылающийся в своей книге на это исследование, заключает, что «попытка перехода к демократии в стране, располагающей ВВП на душу населения в среднем от 3000 до 6000 долларов, имеет высокие шансы на успех. В 1820 году, когда в большинстве европейских стран совершались лишь первые шаги к расширению состава электората, показатель ВВП составлял там в среднем 1700 долларов США... Более того, во многих из рассматриваемых стран либеральная демократия утвердилась только после 1945 года, когда в большинстве случаев они приблизились к уровню 6000 долларов ВВП на душу населения» [Закария, 2004, с. 64].

Отсюда можно сделать вывод, подтверждаемый историческими примерами, что с определенного уровня экономического развития стран демократические режимы вполне жизнеспособны. ВВП на душу населения России оценивается сегодня на уровне 10–12 тыс. долл., т.е. мы находимся выше «порога демократии» в 6 тыс. долл. (даже с корректировкой на нефтяную ренту). Демократия у нас может быть устойчивой. И нет оснований думать, что установление демократического режима в нашей стране будет каким-либо образом препятствовать экономическому росту.

¹ Важно, что, в отличие от большинства других работ, здесь в качестве следующей переменной берется *демократизация*, т.е. прирост уровня демократии (Δ), а не степень развитости демократии в конкретной стране.

² Индекс инвестиционного климата IC за 1984–1990 гг. [Investment Climate Index, 2001]. Индекс основан на восприятии инвестиционного климата в стране и варьируется от 0% (неблагоприятный инвестиционный климат) до 100% (высокая инвестиционная привлекательность страны).

³ Индекс восприятия коррупции CPI (Corruption Perception Index) за 1980–1985 гг., на основе расчетов агентства Transparency International. Индекс основан на восприятии уровня коррупции бизнесменами и страновыми аналитиками и варьируется от 0 (высоко коррумпированная страна) до 10 (нижайший уровень коррупции).

⁴ По ППС в долларах США в ценах 1985 г.

На первый взгляд, все это не имеет отношения к инновациям. На самом деле имеет, и очень даже тесное. Инновации и открытия создаются свободными людьми: даже если посадить их

в «шарашки»; чтобы творить, они хотя бы до посадки, в процессе социализации должны быть свободными. А свободу обеспечивает демократия. Можно, конечно, назвать исключения, особенно в Средние века. Но чем меньше степень свободы, тем выше требования к творческим способностям человека, достаточным для преодоления препятствий. И тем меньше число людей их преодолевающих. Если страну в период индустриализации можно представить без демократии, и притом легко, то инновационную экономику, особенно успешную, — нет.

Мы бы могли сослаться на выступления недавно избранного президента Д.А. Медведева, где эти слова — свобода и демократия, — прежде редко попадавшие в выступления наших лидеров, снова зазвучали. Но мы не станем этого делать: во-первых, из не любви к цитированию вождей (принятому в советские времена); а во-вторых, потому, что стоит подождать, пока слова станут воплощаться в дела.

Ответить на вызов

Вызов XXI в. для России состоит в том, что она должна найти для себя путь успешной адаптации к тем сдвигам, которые происходят в мировой экономике и культуре, сделаться конкурентоспособной в сфере инноваций. Из этого должны исходить и внутренняя, и внешняя политика.

И.М. Клямкин, характеризуя российскую историю, обращает внимание на то, какую роль сыграли в ней попытки преодоления отсталости посредством принудительных модернизаций, с опорой на милитаристские методы мобилизации сил страны. Модернизация Петра I основывалась на опыте постоянно воевавшей Московии, в которой вся жизнь, начиная с ордынской оккупации, была подчинена интересам государства. Культурная почва обеспечивала непотривление государственному диктату. Без этого не было бы ни модернизации, ни великодержавия.

Но мобилизация всех сил страны следом за достижением некоего апогея неизбежно сменяется фазой расслабления, демилитаризации.

Точно так же и сталинская модернизация проводилась милитаристскими методами и, достигнув высшего успеха в годы Второй мировой войны, создав сверхдержаву, затем стала клониться к упад-

ку. Вот эти циклы милитаризации-демилитаризации, подъема и упадка Клямкин считает уникальной особенностью развития России в последние 400 лет. Вхождение в военно-модернизационный подъем предрекает последующие упадок и крах. В петровской модернизации это Крымская война, Русско-японская война и затем 1917 г. Время текло медленнее. Можно сказать, что волны кризисов и подъемов, расцвета и упадка характерны для всех стран и цивилизаций. Но модернизация через военную стабилизацию и упадок может быть обеспечена за счет экстенсивных факторов, даже при высоких ценах на нефть. Россия еще никогда не жила в условиях длительной убыли населения и рабочей силы. Насильственная мобилизация человеческого фактора, как было прежде, ныне невозможна. Во-вторых, успех больше не измеряется военной мощью и объемными показателями производства, но — способностью к инновациям. Если вы можете мобилизовать огромную армию и оснастить ее современным оружием, вы все равно не можете использовать ее для захвата чужих территорий, чтобы собирать дань с населяющих ее народов или чтобы, как в более поздних вариантах, установить контроль над стратегическими ресурсами, а тем более использовать их для модернизации у себя. Представьте себе, что США захватили сегодня Саудовскую Аравию или Иран с целью эксплуатации нефтяных месторождений и поддержания низких цен на нефть, как, скажем, после Первой мировой войны Великобритания захватила Ирак и учредила когда-то широко известную Англо-иракскую нефтяную компанию (АИНК). Сегодня этого представить нельзя, хотя кое-кто в таком духе рассуждает. Время другое, другое соотношение сил.

Реален только иной подход к модернизации: мирная стабильная эволюция; подъем, основанный на энергии и предпринимчивости возможно большего числа граждан, побуждаемых развитием более продуктивных институтов и культуры. Только так можно ответить на вызов XXI в. А это самый серьезный вызов в российской истории, поскольку он предполагает существенную трансформацию культурной парадигмы.

Разумеется, новая парадигма включает демократию. Это трудный момент, не только из-за противодействия правящей элиты, но и потому, что демократии в России никогда не было. Соответственно нет и традиций, нет и реального спроса. Бессмысленно вспоминать об эпохе вечевой демократии времен Киевской

Руси и Великого Новгорода, эта линия давно прервана. Только два эпизода в новой истории: первый — от либеральных элементов в реформах Александра II, земской и судебной, до Государственной Думы после октябрьского манифеста 1905 г. и короткого периода между Февралем и Октябрем 1917 г.; второй — от демократической волны 1989—1993 гг., которую вернее будет назвать протодемократией, и до начала 2000-х гг., когда сформировался нынешний режим «управляемой», или «суверенной», демократии. Как бы нам ни хотелось иметь демократические традиции, не нужно питать иллюзий: в элите было немало сторонников демократии, но работающих институтов демократии, и притом достаточно эффективных, не было. Демократию предстоит строить заново.

Эта констатация, казалось бы, усиливает позиции ее противников, выдвигающих тот аргумент, что она не присуща русской политической культуре. Да, разделение властей не относится к числу традиционных для России институтов. Если и появлялась относительно независимая представительная власть, то она вызвала напряжения и конфликты с исполнительной властью, а точнее — с главой государства, верховным правителем, который всегда присутствовал рядом с собранием представителей и которому обычно это собрание мешало.

Точно так же в традициях России не независимый, а «шемякин», а потом «басманный» суд. У нас также всегда были бюрократизм, воровство и мздоимство, а также клиентелизм. Но мы предлагаем вспомнить о масштабах вызова и о цене, которую стране придется заплатить, если она на этот вызов не ответит.

А такая возможность есть. Есть серьезные силы, которые противятся необходимым переменам. В журнале «Профиль» А. Дугин опубликовал статью «Кризис золотого тельца», посвященную мировому финансовому кризису. Основная мысль автора в том, что глобальная финансовая система, дававшая возможность до поры осуществлять либерально-монетаристскую идею «бесконечного роста», оторвалась от реальной экономики и в итоге лопнула. Автор осуждает также «новую экономику», понимая под ней прежде всего компьютеризацию и Интернет, и говоря в связи с этим о переходе «от реального социума к виртуальному» [Дугин, 2008, с.19]. Его осуждение касается, видимо, и инновационной экономики. Он считает нынешний кризис либо финальным кризисом мировой капиталистической системы (концом либерализма и новой экономии-

ки), либо «фундаментальным» сбоем, за которым, после последней волны глобализма и виртуализации, произойдет возврат «к предшествующим социальным и экономическим формациям в разных частях мира, вплоть до глубокой архаизации» [Дугин, 2008, с. 21]. Вот тогда-то, надо понимать, евразийские идеи г-на Дугина смогут быть воплощены в жизнь.

Мы бы не относились к этим идеям как к беспочвенным фантазиям. Можно представить себе сценарий, описываемый в терминах, используемых в данной статье: коалиция развивающихся и отсталых стран добивается поражения и деградации западной культуры. Это будет означать, с одной стороны, победу этой коалиции, торжество традиционных культурных ценностей, но с другой — поражение всей человеческой культуры в силу подавления наиболее энергичной и творческой ее части. Технологическая граница опускается после столетнего непрерывного и ускоряющегося подъема. Такое бывало. Если не брать глобальные масштабы, а говорить только о России, то подобный исход еще более вероятен: либо переход к инновационной экономике с соответствующими институциональными и культурными изменениями, либо деградация, только в пределах одной страны.

Собственно, статья А. Дугина интересна не столько этими идеями, сколько, мы бы сказали, как манифест русских неоконсервативных проектов, который с редкой четкостью и откровенностью сформулирован в 18 пунктах (см. врезку).

Стоит познакомиться с этими пунктами (подчеркивания наши. — *Е.Я., М.С.*) и становится очевидным, что, в случае их реализации, инновационная экономика для России останется недоступной. Более того, деградация страны до «архаизации» будет неизбежной. Возможно, взглядам консервативного деятеля, привыкшего к безответственности, не стоит придавать излишнее значение. Но следует отметить, что по многим пунктам нынешнее руководство страны идет как раз в русле этих взглядов. Во всяком случае, по пунктам 1–4, 11–12, 14, 15, 17 хотя бы частичное идейное сходство очевидно. Но А. Дугин не удовлетворен недостаточной последовательностью и решительностью властей. Так, по его мнению, свертывание демократии происходит, но фасад сохраняется. Патриотическая группа высокопоставленных чиновников уже сконцентрировала в своих руках власть, но, правда, еще делит ее в какой-то мере с кучкой либералов, «адептов золотого

тельца», к которым национальный лидер таит необъяснимую слабость. Жесткий контроль над СМИ также установлен, но оставлены «форточки». По другим позициям комментарии, пожалуй, излишни. Но автор считает, тем не менее, что В. Путин хоть и укрепил российскую государственность, сам слишком привязан к либерализму, глобализму и новой экономике, т.е. надо понимать, не готов немедленно подвергать ее «архаизации». Ну что ж, кризис заставит, думает, видимо, А. Дугин.

Врезка 6. «Русский неоконсервативный проект» Александра Дугина

1) *свертывание демократии* (даже фасадной) и переход к *мобилизационной модели общества* на корпоративной основе;

2) установление «комиссарской диктатуры», *сосредоточение власти в руках патриотической группы высокопоставленных чиновников*, призванных вывести страну из кризиса (под лозунгом «Россия прежде всего»);

3) *введение госкапитализма* и перенос основного внимания на ОПК (оборонно-промышленный комплекс);

4) *национализация крупной промышленности*, и в первую очередь ресурсодобывающих отраслей;

5) введение прогрессивного переходного налога и высокого налога на прибыль;

6) обеспечение продовольственной безопасности и целевые инвестиции в село;

7) социальная поддержка населения;

8) минимализация фондового рынка и установление прямого государственного контроля над банковской системой;

9) *переориентация внешней торговли с Запада на Восток, в страны Азии*;

10) укрепление экономического партнерства с Китаем, Ираном, Турцией, странами Тихоокеанского региона;

11) преодоление энергетического партнерства с Евросоюзом при *полном игнорировании европейских ценностей и идеологии прав человека*;

12) утверждение *национальной и консервативной системы ценностей (религия, семья, мораль, патриотизм, дисциплина, служение, здоровье, спорт, честь, ответственность) вместо либерально-демократической вседозволенности*;

13) активное поощрение рождаемости (материальное и моральное), *включая запрет на аборт*;

14) *жесткий идеологический и ценностный контроль над СМИ*;

15) повышение роли церкви;

16) чрезвычайные меры по пресечению коррупции на идеологической основе;

17) активная политика по интеграции постсоветского пространства под эгидой России (в мягкой и жесткой форме);

18) стратегия интеграции этнических меньшинств в «российскую нацию».

[Дугин, 2008].

У нас иная точка отсчета: кризисы были и будут. У них есть такое свойство — они рано или поздно проходят. Нынешний кризис особенный, он вызван трудностями адаптации к инновационной экономике, в том числе несоответствием ее нынешним институтам мировой финансовой системы. Ни в коем случае речь не идет о вырождении западной цивилизации, о крахе идей либерализма и новой экономики, как это хотелось бы думать А. Дугину и многим другим людям, не всегда его единомышленникам, но тем, кто не желает задумываться о подлинном вызове, с которым столкнулась наша страна. Хочется придумать какую-то иную, более удобную версию развития событий, которая позволила бы бóльшую часть наших бед и проблем вменить в вину тем или иным врагам, желательно внешним, и уклониться от осознания необходимости собственных усилий. Такая реакция неизбежна в переломные эпохи, понятны стремления сохранить традиции, защитить самобытность. Но нельзя уклониться от вызова. И ответом на него не может быть возврат назад. Неоконсервативный проект есть предложение сделать именно это, т.е. вместо модернизации подтолкнуть деградацию и архаизацию, причем самоубийственными методами. Иначе говоря — сдать.

Ясно, что сознательно на это никто не пойдет. Ясно и то, что необходимость перехода к инновационной экономике уже воспринята бóльшей частью элиты. Но не восприняты все условия, которые для этого должны быть созданы.

Нужно заранее думать о том, что делать в дальнейшем. Особенно важно оценить, насколько те позиции в нынешней политике, которые уже соответствуют неоконсервативному проекту, позволяют нам двигаться дальше, или они уже сейчас предопределяют будущее движение вспять.

Список рисунков

Рис. 1. Прогноз GS. К 2050 г. страны БРИК станут мировыми лидерами по совокупному объему ВВП (млрд долл. США, 2006 г.)	С. 5
Рис. 2. Опережающий рост Англии до 1820 г.	С. 20
Рис. 3. Рост номинального ВВП на душу населения Великобритании в 1700–1850 гг.	С. 22
Рис. 4. Гонка за Англией: США, Франция, Германия до начала Второй мировой войны	С. 23
Рис. 5. Япония и Россия в индустриальной гонке до начала Второй мировой войны	С. 24
Рис. 6. Послевоенный мир: развитие США, Великобритании, Франции, Германии; догоняющий рост Японии и «азиатских тигров»	С. 25
Рис. 7. Поздняя индустриализация: развитие Индии, Китая, Бразилии и России	С. 26
Рис. 8. Сравнительная динамика развитых и развивающихся стран с прогнозом на XXI в.	
8а. Сценарий I — потенциальный максимум	С. 92
8б. Сценарий II — реальный максимум	С. 93
8в. Сценарий III — реальный минимум	С. 93

Список врезок

Врезка 1. Измерение ВВП Англии в XVIII–XIX вв.	С. 20–22
Врезка 2. Эффективность китайских «гражданских структур»	С. 38–39
Врезка 3. Семейный бизнес на Тайване	С. 49–50
Врезка 4. Конфуцианство как препятствие модернизации	С. 55–57
Врезка 5. Демократия и экономический рост	С. 120–122
Врезка 6. «Русский неоконсервативный проект» Александра Дугина	С. 127–128

Список таблиц

Табл. 1. Темпы роста объема ВВП ряда стран, %	С. 6
Табл. 2. Темпы роста населения и душевого выпуска в развитых странах, средний % роста за год	С. 9
Табл. 3. Среднегодовые темпы роста душевого ВВП, %	С. 19
Табл. 4. Динамика объемов ввоза в Великобританию хлопка-сырца	С. 21
Табл. 5. Динамика объемов вывоза из Великобритании фабричных изделий	С. 21
Табл. 6. Доли основных форм собственности в инвестициях в основной капитал Китая	С. 40
Табл. 7. Голосование за бразильских президентов (% голосовавших от числа населения)	С. 74
Табл. 8. Цивилизации и центры силы в мировой экономике в 2005–2020 гг.	С. 82–83
Табл. 9. Душевой ВВП России как доля от душевого ВВП стран-лидеров	С. 106
Табл. 10. Демократические институты и переход к инновационной экономике	С. 117
Табл. 11. Уровни дохода населения и продолжительность демократии	С. 121