
О ТРАНСФОРМАЦИЯХ В КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПОСЛЕ СТАНОВЛЕНИЯ В НИХ ЭФФЕКТИВНОГО ЧАСТНОГО СЕГМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ИНДИИ)

Л.С. Черной

Институт перспективных исследований
*п. Заречье, «Кунцево-2», 3б, Одинцовский район,
Московская область, Россия, 143080*

В статье анализируется представляющий интерес для российской экономики процесс становления корпоративных систем в развивающихся странах, в частности Индии, на этапе перехода от первичной индустриализации к становлению рыночной системы современного типа.

Ведущаяся в настоящее время в России дискуссия о роли государственного сектора в формировании корпоративной системы (и, в частности, о возможных позитивных и негативных последствиях создания системы крупных государственных корпораций), как правило, сопровождается апелляциями к эффектам, которые создавали и создают государственные корпорации в рыночном хозяйстве достаточно развитых или высокоразвитых рыночных стран.

Экономику России в ее нынешнем состоянии, в особенности с точки зрения институционального оформления, а также инвестиционных и конъюнктурных рисков, сравнивать с развитыми странами не вполне некорректно прежде всего из-за зачаточного состояния ряда базовых рыночных институтов (включая институт собственности, финансово-кредитную систему и фондовый рынок), а также недостаточной эффективности законодательной и административной системы. В этих аспектах возникшая к настоящему времени российская экономика в целом ближе к таким экономикам, которые складывались на соответствующих исторических этапах в развивающихся странах.

В связи с этим для нас представляет особый интерес процесс становления корпоративных систем в развивающихся странах с сопоставимыми с Россией масштабами экономики. Одним из наиболее показательных примеров такого рода оказывается экономика Индии на этапе перехода от первоначальных постколониальных кризисных трансформаций и первичной индустриализации к становлению рыночной системы современного типа.

Этот опыт для нас интересен еще и тем, что имеются (при всей страновой специфике) определенные аналогии между состоянием институциональной системы и, в частности, корпоративной системы Индии после первичной индустриализации, и состоянием институтов в России после завершения первого и наиболее болезненного этапа наших рыночных реформ.

Относительная стабилизация институциональной структуры корпоративной системы Индии в 80-е гг. XX в. и ее причины. Уровень инвестиционных рисков в Индии уже в 60-е гг. перестал оказывать парализующее влияние

на частных корпоративных и некорпоративных инвесторов. Это особенно справедливо для 80-х гг.

Однако даже в 80-х гг. способность негосударственного сектора генерировать капитал для инвестирования в капиталоемкие отрасли экономики (включая ТЭК, металлургию, производство химических удобрений, инфраструктуру) все еще оставалась низкой. Низкой оставалась и способность контролируемых частным капиталом предприятий конкурировать как с государственными компаниями, так и с иностранными производителями.

Все это — несмотря на то, что частный сектор экономики Индии в 80-е гг. (как и в 50-е — 70-е гг.) пользовался в явной и неявной форме поддержкой государственного сектора за счет проведения последним политики низких контролируемых цен на продукцию государственных промышленных предприятий, включая продукцию ТЭК, и низких железнодорожных тарифов.

При огромных размерах территории Индии тарифная политика государственных железных дорог имела существенное значение уже потому, что она решающим образом влияет на степень интегрированности экономики Индии по территориальной горизонтали. Она может стимулировать или, наоборот, тормозить экономическое развитие как в отдельных регионах, так и в масштабах страны в целом. Пока и поскольку железные дороги Индии находятся в руках государства (а $\frac{2}{3}$ их были государственной собственностью и в колониальный период), тарифная политика железных дорог Индии ориентирована на благоприятствование экономическому развитию.

Для Индии всегда были характерны существенные различия в уровне развитости по территориальной горизонтали, поэтому крупномасштабное государственное инвестирование в экономику является совершенно необходимым условием реализации политики выравнивания экономического развития отдельных территорий.

Перечисленные факторы способствовали в 80-е гг. консервации государственного присутствия в экономике Индии, а в отдельных секторах и его расширению.

Для экономики Индии (как и ряда других развивающихся стран) характерен феномен устойчивого разделения экономики на современный (организованный) сектор, включающий государственный сектор, а также современный рыночный негосударственный сектор, и несовременный (неорганизованный) сектор, включающий все остальные экономические уклады. Специфика здесь состоит прежде всего в огромных не только в абсолютном, но и в относительном выражении размерах несовременного (неорганизованного) сектора экономики Индии (1). На неорганизованный сектор в экономике Индии приходится $\frac{9}{10}$ занятости. Соответственно, если взаимодействие организованного и неорганизованного секторов отдается на волю экономических и социальных стихий, неизбежным результатом быстро становится возникновение остроконфликтных социальных ситуаций и генерация социально-экономических волн экономически значимых рисков, включая инвестиционные риски.

Процессы, протекающие в неорганизованном секторе, лишь в ограниченной части определяются действием рыночных факторов, что показал еще Г. Мюрдаль в классической работе «Азиатская драма» [2]. Именно по этой причине координация процессов, протекающих в экономике Индии, оказывается невозможна за счет действия только рыночных механизмов. А потому необходимым условием функционирования всей институциональной экономической системы страны становится высокий уровень активности государства.

В развитых странах необходимый уровень регулировочной эффективности государства может быть обеспечен без существенного присутствия государства в экономике в качестве стратегического инвестора и собственника (2). Однако в экономике Индии в том виде, какой она имела в 80-е гг. и какой она является отчасти и сегодня, достаточный уровень регулировочной эффективности государства в случае его ухода из экономики в качестве инвестора и собственника обеспечен быть не может.

В самом простом и наглядном случае ситуация выглядит так: нужно регулировать цены на продовольствие, но это невозможно, если не регулировать железнодорожные тарифы, не контролировать в той или иной мере распределительные сети и не влиять на цены на топливо, на химические удобрения и объем их производства.

Значительные размеры присутствия государства в экономике Индии как стратегического инвестора и собственника оказываются неизбежными, поскольку источником доходов для $\frac{9}{10}$ населения Индии является несовременный («неорганизованный») сектор экономики (3). В этой ситуации проблема развития становится неразрешимой за приемлемое время без создания государством экономических предпосылок для уменьшения веса несовременного сектора в экономике и для его постепенного «современивания». Решение же этих задач, в свою очередь, оказывается невозможным без выполнения государством функций стратегического инвестора и стратегического собственника.

Именно в силу этих причин процесс «вытеснения» государства из экономики Индии протекает медленно и в плотной корреляции с процессами роста ВВП и промышленного производства. Коль скоро задача максимизации темпов экономического роста была приоритетна (а она была такова по условиям экономической обстановки), предпосылки для вытеснения государства из экономики Индии и ее существенной либерализации в 80-е гг. XX в. отсутствовали. Это и оказалось основной причиной относительной институциональной стабильности страны и ее хозяйственной системы в указанный период.

Характерно, что удельный вес госсектора в ВВП Индии в течение 80-х гг. не только не уменьшился, но и увеличился. В 1990 г. он составил 25%. По состоянию на начало 90-х гг. государство контролировало 28 ведущих отраслей национального хозяйства, доступ в которые частному капиталу был закрыт. Банковская система в этот период практически полностью контролировалась государством. Действовали различные формы регулирования рынков основных сельскохозяйственных продуктов. Сохранялась и система квот на импорт. Экспорт и импорт достаточно жестко регулировались.

Таким образом, индийская модель экономики модернизационного типа (и, соответственно, корпоративной системы модернизационного типа) в целом сформировалась к середине 50-х гг. Период с 1955 г. по 1990 г. — это период относительной институциональной стабильности индийской экономики и обеспечивающей ее корпоративной системы. Предпосылки для заметных институциональных сдвигов в экономике Индии создавались очень постепенно, и сами такие сдвиги начали ощущаться лишь после 1990 г.

Факторы, препятствовавшие радикальным изменениям институциональной системы экономики Индии после 1990 г. Промышленное производство Индии увеличилось с 1990 г. по 2006 г. в 5 раз, ВВП — в 2,5 раза. По размерам ВВП Индия вышла на одно из первых мест в мире (4).

Сегодня задача модернизации экономики Индии далеко не решена. В экономике Индии есть крупный современный сектор и крупная современная корпоративная система. Однако по размерам ВВП на душу населения Индия многократно уступает развитым странам (5).

Оппозиция «современный сектор — несовременный сектор» сформировалась в экономике Индии еще в колониальный период. Завершение процесса модернизации экономики Индии предполагает уничтожение этой оппозиции. Однако до решения этой задачи все еще очень далеко (6).

Симптоматично, что если в 1955 г. в сельском хозяйстве было занято 72% самодеятельного населения Индии [3. С. 351], то в настоящее время — около 62% [7. С. 603]. В этой ситуации вытеснение государства из экономики Индии оказывается невозможным.

Возможным после 1990 г. было лишь постепенное уменьшение государственного присутствия в экономике (в том числе за счет приватизации) и снижение удельного веса в экономике регулируемого сектора. В этом отношении в Индии за последние 15 лет, видимо, все целесообразное было сделано. И тем не менее экономика Индии (хотя Индия принята в ВТО еще в 1994 г.) также и сегодня сохраняет качество смешанной экономики с весьма значительным государственным сектором и значительным регулируемым сегментом корпоративной системы.

Проблема заключается не в нежелании приходящих к власти в стране политических групп и коалиций отказаться от модели смешанной регулируемой экономики. Проблема в невозможности сделать это при сохранении приоритетности задачи экономического развития. Здесь следует учитывать, что в Индии, при более чем миллиардном населении, 70% населения проживает в сельской местности, а из числа городских жителей около $\frac{2}{3}$ черпают средства к существованию в несовременном или «полусовременном» секторе экономики.

Реально экономика Индии и сегодня не может обойтись и без планирования и программирования развития. В этом смысле характерно, например, то, что за сферой мелкого предпринимательства (свыше 3 млн предприятий) в Индии законодательно закреплено производство 800 видов промышленной продукции (7).

Действовавший в Индии в середине текущего десятилетия план предполагал поддержание темпов роста ВВП на уровне 7—8% на 5 ближайших лет,

а также комплекс мер по стимулированию развития сельского хозяйства и поддержанию темпов роста промышленного производства на уровне не меньше 10% [7. С. 603]. Реализации показателей этого плана в стране уделяется первостепенное внимание.

Одна из основных причин сохранения в экономической политике Индии практики планирования и программирования заключается прежде всего в том, что экономика страны в институциональном смысле все еще слишком «рыхлая». Способность рыночных сил координировать экономические процессы в различных точках экономического пространства Индии весьма ограничена. Если предоставить экономике Индии действию рыночных сил, то она очень быстро попросту развалится на региональные субмодули с сопутствующей глубокой дезинтеграцией корпоративной системы, обслуживающей экономику.

Проблема, о которой идет речь, не чисто индийская. Такая же проблема низкой экономической интегрированности по территориальной горизонтали (и соответствующих рисков «рыночной» дезинтеграции на региональные субмодули) еще несколько лет назад стояла в России чрезвычайно остро и не потеряла своей актуальности до сих пор.

Изменения в системе рамочных факторов, определявших параметры институциональной системы экономики Индии к началу 1990-х гг., и их влияние на развитие корпоративной системы. Хотя ряд элементов системы рамочных факторов, определяющих условия функционирования и развития институциональной системы экономики Индии, характеризуется существенной стабильностью, эта система постепенно меняется.

Основные изменения в системе рамочных факторов за первые 40 лет экономической модернизации Индии (т.е. к 1990 г.) следующие.

1. Многократно увеличились размеры экономики Индии. Соответственно увеличились и размеры производства в корпоративном секторе экономики. При этом рост в корпоративном секторе экономики шел быстрее, чем в экономике в целом. Многократно увеличился и объем производства в частном секторе экономики. К 1990 г. в экономике Индии сформировались, с одной стороны, крупный государственный сектор, с другой, — сравнительно крупный современный частный сектор.

2. Резко вырос технический и технологический уровень практически всех секторов экономики Индии. Конкурентоспособность экономики Индии как целого существенно увеличилась.

3. Произошла глубокая модернизация контролируемого национальным капиталом сектора корпоративной системы экономики Индии. Кроме того, резко увеличился инвестиционный потенциал частного сектора. Если в начале 50-х гг. частный сектор практически не располагал способностью инвестирования в крупные капиталоемкие проекты, то к 1990 г. он приобрел такую способность и, главное, она быстро возматрала. В результате в ряде отраслей промышленности, ранее практически монополизированных государством, частный сектор приобрел способность конкурировать с государственным не только в качестве эффективного производителя, но и в качестве инвестора.

4. Существенно изменилось и состояние внешней экономической среды. Многократно увеличилась экспортная емкость мировых товарных рынков. Появилась практически отсутствовавшая в первый период после обретения независимости возможность привлечения в Индию крупных инвестиционных ресурсов с мировых рынков капитала.

В результате всех этих изменений перед экономикой Индии открылись возможности, которые ранее отсутствовали, в том числе возможность получения существенных экономических выгод за счет участия в международном разделении труда и привлечения иностранного частного капитала.

Удерживать прежнюю модель экономической политики в неизменном виде оказалось невозможно также и потому, что к 1990 г. экономика Индии столкнулась с рядом проблем, которые решить в русле прежней экономической политики не удавалось. Так, если в начале процесса модернизации экономики Индии и существовали иллюзии по поводу способности создать необходимое количество рабочих мест главным образом на базе развития государственного сектора, то к 1990 г. (а фактически много раньше) обнаружилось, что трудоемкость государственного сектора относительно невелика. Иными словами, ставка на развитие только государственного сектора (с его потенциалом занятости всего лишь в несколько десятков миллионов человек) в условиях страны с многотомлионным и быстро растущим населением — в принципе не позволяла решить проблему занятости. Эта проблема могла быть решена только за счет ускоренного развития негосударственного сектора экономики.

Стал обостряться дефицит ряда ресурсов, включая нефть. В то же время выявилось наличие принципиальных ограничений на возможность удовлетворения потребностей экономики Индии в высокотехнологичном оборудовании, и особенно в оборудовании для создания конкурентоспособных по мировым меркам производственных комплексов, за счет внутреннего производства. Стало ясно также, что решение задачи повышения эффективности экономики, в частности использования капитала, требует повышения уровня конкурентности экономики.

Наконец, существовало еще одно обстоятельство, которое делало необходимым быстрое решение проблемы увеличения экспортного потенциала экономики Индии. Это хронически отрицательное сальдо платежного баланса и связанная с ним проблема затрат на обслуживание внешнего долга. Эти затраты в 1991 г. составляли 35% от доходов по внешним расчетам (в дальнейшем этот показатель за счет увеличения экспорта и иностранных инвестиций удалось существенно понизить) [7. С. 605].

Таким образом, возникла потребность в адаптации институциональной системы, обеспечивающей функционирование экономики Индии, к перечисленным изменениям в системе рамочных факторов, а значит, и потребность в соответствующем изменении экономической политики.

Эти изменения свелись к следующему:

- постепенная либерализация экономики, и в особенности условий функционирования частного сектора (8);
- постепенная либерализация системы внешнеэкономических связей (9);

— частичная приватизация государственного экономического комплекса, в основном за счет приватизации предприятий в тех секторах экономики, в которых отношения частного и государственного сектора приобрели конкурентный характер (10);

— открытие для иностранного капитала значительной части экономики при фактическом резервировании за государством и местными производителями ряда ее секторов.

Либерализация системы внешнеэкономических связей сопровождалась не столько свертыванием системы защиты внутреннего рынка, сколько ее модификацией (11). Фактически проводилась политика баланса протекционистских и либерализационных решений во внешнеторговой политике. Принципиальной особенностью либерализационных и приватизационных преобразований в индийской экономике стали их постепенный характер, а также последовательное увязывание либерализационных мер с уровнем эффективности и конкурентоспособности частного сектора. Приватизация предприятий за символическую цену — в принципе исключалась (12).

Перечисленные меры имели следующие результаты:

— уменьшение удельного веса государственных компаний и увеличение удельного веса негосударственного сектора;

— довольно быстрое увеличение удельного веса в корпоративной системе Индии иностранного капитала;

— уменьшение масштабов регулируемого сектора корпоративной системы и ее общее (в известных пределах) дерегулирование;

— рост конкурентности корпоративной системы.

Корпоративная система с низким уровнем конкурентности и сравнительно жестким регулированием постепенно замещалась более либерализованной по условиям ее функционирования с относительно высоким уровнем конкурентности. Темпы роста современного сектора экономики Индии после 1990 г. в целом увеличились. И особенно заметно выросли темпы роста объема производства в корпоративном секторе экономики Индии.

События в экономике Индии и ее корпоративном секторе в рассматриваемый период разворачивались следующим образом. Постепенно (еще до 1990 г.) накапливаются изменения в системе рамочных факторов функционирования экономики. После того, как эти изменения превышают некоторый пороговый уровень, начинаются изменения в экономической политике. Эти изменения и сопутствующие изменения в институциональных системах (помимо корпоративной) имеют следствием изменения в корпоративной системе которая в конце концов в структурном отношении адаптируется к изменениям в системе рамочных факторов. Несоответствие между характеристиками корпоративной системы и наличной системы рамочных факторов постепенно устраняется. Соответственно, повышается системное качество корпоративной системы и увеличивается ее эффективность. В результате увеличивается эффективность экономики в целом.

Если либерализационно-приватизационные преобразования рассматриваются как самоцель, то в процессе такого рода преобразований эффективность корпоративной системы (как равно и системы агентов рынка в целом) может

не только не улучшаться, но и ухудшаться, Это практически неизбежно, если такие преобразования сопровождаются возникновением несоответствий между внешними условиями функционирования корпоративной системы (рамочными факторами) и ее собственными параметрами, то есть снижением ее системного качества.

Нечто подобное имело место в России в первое десятилетие после начала реформ.

В Индии же, где либерализационно-приватизационные преобразования проводились с целью повышения эффективности экономики (и, соответственно, по принципу «шаг за шагом»), все обстояло иначе. Эффективность корпоративной системы непрерывно росла, как и степень ее конкурентности. Однако международная конкурентоспособность корпоративной системы Индии пока все еще остается недостаточной (13).

Состояние корпоративной системы Индии и тенденции ее развития на современном этапе. Корпоративная система Индии (впрочем, как и корпоративная система КНР) по-прежнему «плавает» в море мелких предприятий. В середине текущего десятилетия только в традиционном секторе и только в промышленности Индии имелось 3,2 млн промышленных предприятий. Стоимость производимой ими продукции, считая по многократно заниженному курсу рупии, составляла в 2005 г. около 115 млрд долл. [7. С. 602]. В прочей промышленности Индии еще в 1997—1998 г. имелось 136 тыс. предприятий с общей численностью работников в 10 млн человек [8. Р. 90], треть этих предприятий приходилась на мелкие некорпорированные предприятия [7. С. 603]. На эти же предприятия приходилось 5% основных фондов промышленности [7. С. 602, 603].

Почти все основные фонды промышленности и несельскохозяйственного сектора экономики в целом сосредоточены в настоящее время в корпорированном секторе экономики, относя сюда и государственные корпорации.

В частном секторе 44% небанковских активов приходится на 75 корпоративных групп, или «домов» [7. С. 602]. Эти группы составляют ядро частного сектора экономики Индии, причем лишь незначительная часть капитала частного сектора — приватизационного происхождения. Даже если абстрагироваться от наличия государственного сектора, корпоративная система нынешней Индии располагает ярко выраженным ядром из крупных корпораций и «групп» и по своей структуре приближается к корпоративной системе развитых стран.

Общая (накопленная) сумма прямых иностранных инвестиций в экономику страны увеличилась с 1 млрд долл. в 1985 г. до 50 млрд долл. в 2004—2005 гг. [7. С. 605]. Однако активы государственного сектора экономики Индии многократно больше. Государство сохранило доминирующие позиции в капиталоемких отраслях экономики, которые как в прошлом, так и сегодня в основном непривлекательны для частного капитала.

Государство сохраняет доминирующие позиции и в кредитной системе: на долю государственных банков в середине текущего десятилетия приходилось 80% банковских операций, произведенных в стране [7. С. 601]. Доля иностранных банков в активах банковской системы Индии пока что (по состоянию на 2006 г.) невелика.

В настоящее время промышленность Индии по размерам производства на душу населения находится на примерно том же уровне развития, что и промышленность Италии и Франции в конце 40-х — начале 50-х гг. минувшего столетия, т.е. в этот период, когда корпоративные системы этих стран приобрели форму регулируемых корпоративных систем, которую они сохраняли в дальнейшем в течение трех десятилетий (14).

Уже поэтому нет ничего удивительного в том, что корпоративная система современной Индии имеет много общего с корпоративными системами Италии и Франции периода 50-х — 70-х гг. XX в. Это показывает, что при условии приоритетности задачи экономического развития — фактор уровня экономического развития начинает непосредственно и в высокой степени определять институциональные характеристики корпоративной системы (15).

Проблема циклических колебаний фундаментальных параметров корпоративной системы Индии. В начальный период модернизации экономики Индии характер экономической и социальной обстановки был таков, что условиям экономического оптимума способствовал приход государства в экономику. Попросту говоря, государству в качестве стратегического инвестора и собственника и в 50-е гг., и много позднее не было альтернативы. Именно государство являлось ведущим агентом модернизации экономики Индии.

Нередко считается, что чем больше доля государства в экономике сегодня, тем больше его доля будет завтра. Однако фактически, если задача развития является высокоприоритетной, дело обстоит иначе. Как показано выше, развивая изначально неразвитую экономику, государство постепенно создает условия для ограничения своего присутствия в экономике определенными пределами.

Следовательно, оптимальная экономическая политика применительно к условиям Индии сначала предполагала увеличение роли государства в экономике, а затем, после соответствующих изменений в системе рамочных факторов экономической деятельности, — снижение роли государства и ее ограничение определенным уровнем. Хотя для конкретных условий Индии этот уровень в настоящее время все еще достаточно высок. И здесь следует отметить, что примерно такая же цикличность (включая высокий уровень государственного присутствия в экономике) была характерна и для стран Западной Европы и Японии после Второй Мировой войны (16).

Динамика присутствия иностранного капитала в экономике Индии (т.е. практически в ее корпоративной системе) оказывается обратной по сравнению с динамикой присутствия государства в экономике. Сначала доля иностранного капитала в активах экономики Индии быстро падала. Отметим, что даже если бы не производились начальные национализации, она все равно бы быстро падала в силу массивированных государственных капиталовложений в экономику страны.

В результате к 1985 г. накопленные иностранные капиталовложения в экономику Индии были незначительны. Однако после 1990 г. они начали быстро расти (17). Причины этого явления также связаны с изменениями как внутренних, так и внешних условий развития экономики Индии.

В настоящее время структура корпоративной системы Индии в институциональном отношении значительно отклонилась от варианта 1990 г. и существенно сблизилась с вариантом 1950 г.

Вместе с тем существуют ограничения на реверсивные изменения в экономике Индии в направлении ее сближения с форматом 1950 г. В их числе:

— низкие размеры производства ВВП на душу даже по меркам развивающихся стран;

— неспособность местного капитала (и тем более иностранного капитала) заменить государство в качестве стратегического инвестора при инвестиционном обслуживании капиталоемких отраслей экономики;

— наличие огромных потребностей в капиталовложениях в несовременный (неорганизованный) сектор экономики и в инфраструктуру.

Кроме того, в связи с наличием огромного несовременного сектора экономики, рыночные силы не в состоянии создать в пределах экономического пространства Индии интегрирующие связи, сопоставимые с теми, которые рынок создает в развитых экономиках. Это обстоятельство также препятствует уходу государства из экономики и ее решительному дерегулированию.

В первый период после окончания Второй мировой войны институциональные характеристики корпоративных систем стран Западной Европы и Японии существенно изменились за счет увеличения присутствия государства в корпоративных системах. С начала 80-х гг. они начали меняться в противоположном направлении.

Как мы видим, тот же цикл характерен и для Индии. Однако размеры государственного присутствия в экономике Индии в каждой фазе этого цикла существенно больше, чем в экономике развитых стран.

На основании проведенного исследования мы пришли к следующим выводам.

Если корпоративная система формируется на базе слаборазвитой экономики с преобладанием несовременного сектора, слабостью институтов, дефицитом инвестиционных ресурсов и высоким уровнем инвестиционных и конъюнктурных рисков, то компенсация институциональных дефектов такого рода и, прежде всего, решение инвестиционной проблемы, предполагает наращивание прямого присутствия государства в экономике в качестве корпоративного собственника и стратегического инвестора.

Эффективное выполнение государством соответствующих функций создает предпосылки для быстрого развития частного сегмента корпоративной системы и роста склонности частных инвесторов к инвестициям.

Повышение институционального качества экономики и склонности частных инвесторов к инвестициям открывает возможность постепенной приватизации госсектора и либерализации экономики без ущерба для ее динамических характеристик.

В конечном итоге происходит институциональное и типологическое сближение корпоративной системы экономики с корпоративными системами развитых стран.

Специфической особенностью Индии были весьма прочные позиции иностранного капитала в экономике и корпоративной системе на начальном этапе ее независимого развития. Однако в целом эволюция корпоративной системы Индии с момента достижения страной независимости представляет собой «нормальный» вариант эволюции корпоративной системы, формирующейся на базе слабо-развитой экономики с крупным несовременным сектором и значительными потенциальными размерами производства.

ПРИМЕЧАНИЯ

- (1) Под современным (организованным) сектором экономики в данном случае подразумевается в соответствии с установившейся в Индии статистической практикой сектор, включающий частные и государственные промышленные предприятия и частные не-сельскохозяйственные предприятия с числом занятых не менее 10 человек [1. С. 64].
- (2) Именно таково в настоящее время положение в большинстве развитых стран. Эффективность государства в качестве регулятора социально-экономических процессов в развитых странах обеспечивается в основном за счет крупных размеров (в % к ВВП) бюджетного перераспределения ВВП, за счет воздействия на экономику средствами кредитно-денежной политики и за счет воздействий через систему экономического законодательства. Однако не только в начальный период модернизации экономики Индии, но и в 1980 г. и даже много позднее чувствительность экономики Индии к воздействиям средствами бюджетной и денежно-кредитной политики была мала. Невелика была и ее чувствительность к воздействиям через систему экономического законодательства.
В этой ситуации руководители экономики Индии с самого начала оказались перед дилеммой: либо вовсе не управлять развитием экономики, либо управлять им, используя «грубые средства» — через госсектор и посредством прямого государственного инвестирования экономики. При наличии огромной потребности в развитии выбор в пользу второго пути был предопределен.
- (3) В начальной точке процесса модернизации экономики Индии из 152 млн человек самостоятельного населения в современном (или организованном) секторе экономики работало в лучшем случае 10 млн человек [3. С. 351]. И это при общей численности населения в 382 млн человек. В 2000 г. в экономике Индии было занято 389 млн человек [4. С. 59]. Однако в современном секторе экономики Индии в 2000 г. работало лишь 28 млн человек [1. С. 64].
- (4) По оценке Всемирного банка, при счете по паритету покупательной способности (ППС) доля Индии в мировой экономике составляла в 2005 г. 5,9% против 20,1% для США, 14,8% для ЕС (12 стран), 6,4% для Японии, 4,1% для Германии, 2,6% для Бразилии [5. Р. 170]. По отношению к ВВП США, считая по ППС, ВВП Индии в 2005 г. составлял 29%.
- (5) Среднегодовая численность населения Индии в 2005 г. по официальным данным — 1091 млн человек против 296 млн в США и 183 млн в Бразилии [5. С. 144]. В расчете на душу населения ВВП Индии в 2005 г. составил 8% относительно ВВП на душу населения в США, и 22% относительно ВВП на душу населения в Бразилии.
- (6) Эффект быстрого роста ВВП Индии (в основном за счет современного сектора экономики) в значительной части нейтрализуется быстрым же ростом населения. То же самое относится к росту производства продовольствия. В 1990 г. производство зерновых и зернобобовых культур на душу населения Индии составило 249 кг, а в 2004 г. 229 кг [1. С. 30; 4. С. 205] — показатели того, что производство зерновых на душу населения практически не выросло.

- (7) Это обстоятельство связано с тем, что без такого «программного» закрепления их роли в соответствующих нишах национального хозяйства — большинство мелких предприятий в стране просто не могло бы выжить.
- (8) Были, в частности, в существенной степени дерегулированы сфера сельскохозяйственного производства и рынок сельскохозяйственных продуктов. Либерализация частного сектора экономики при общем низком уровне экономических рисков является необходимым условием максимизации частных производственных капиталовложений.
- (9) Было ликвидировано лицензирование значительных групп экспорта и импорта и существенно свернуто прямое участие государства во внешней торговле. Импортные тарифы оказались понижены с 50% в 1990 г. до 21% в 2001 г. [7. С. 600]. В 2004—2005 гг. ставка импортных пошлин на сырье и полуфабрикаты составляла 10%, на готовую продукцию — 20% [7. С. 604]. Несмотря на членство Индии в ВТО (с 1994 г.), до полной либерализации внешней торговли Индии, очевидно, еще далеко.
- (10) Часть государственных активов была продана индийским предпринимателям. Были разрешены частные инвестиции в государственные предприятия.
- (11) Тарифы на импорт после 1990 г. действительно резко понизились. Однако в те же 90-е гг. курс рупии был понижен в 2,2 раза. В 2003 г. паритет покупательной способности рупии в 5 раз превышал ее курс. Налицо очень мощная нетарифная (за счет политики валютного курса) система защиты внутреннего рынка и одновременно стимуляции экспорта (поскольку при заниженном курсе экспортер автоматически получает «курсовую субсидию», а импортер уплачивает своего рода «курсовой налог»).
- (12) Приватизация за символическую цену исключалась в Индии, как и в большинстве других стран, уже в силу социально-психологических причин. Но имеются и чисто экономические основания считать принцип приватизации несостоятельным уже потому, что в случае если государственное имущество приватизируется по существенно более низкой цене, чем его реальная стоимость, функционирование фондового рынка парализуется. Соответственно, исключается возможность оценки активов фондовым рынком по их реальной стоимости. Кроме того, при приватизации за символическую цену автоматически парализуется склонность частных инвесторов к инвестициям в соответствующих секторах экономики.
- (13) В 1990 г. экспорт Индии составлял 18,0 млрд долл., импорт — 23,6 млрд долл., а в 2005 г. соответственно 85,9 млрд долл. и 125,4 млрд долл. [6. С. 791]. По отношению к импорту внешнеторговый дефицит составлял в 1990 г. (момент начала либерализации) 31%, а в 2005 г. — 45%. Даже в текущих ценах экспорт Индии рос в 1991—2006 гг. не более высокими темпами, чем промышленное производство. То есть, относительная конкурентоспособность экономики Индии в 1990—2005 гг. не увеличилась, несмотря на значительный приток иностранного капитала.
Объем промышленного производства стран АСЕАН отнюдь не больше, чем объем промышленного производства Индии: показательно, что в 2004 г. производство электроэнергии странами АСЕАН составило 477 млрд кВт·ч против 668 млрд кВт·ч в Индии [4. С. 26, 198]. Тем не менее экспорт стран АСЕАН в 2004 г. многократно больше экспорта Индии — 544 млрд долл. [4. С. 26].
- (14) В расчете на душу населения производство электроэнергии в 1951 г. составляло в Италии 628 кВт·ч, а во Франции 890 кВт·ч [3. С. 151, 155, 240, 244]. В Индии еще в 2004 г. производство электроэнергии на душу населения составляло 619 кВт·ч [4. С. 30, 198]. Доля промышленного потребления электроэнергии в общем ее потреблении меняется в сравнительно узких пределах. В Индии сегодня и во Франции и Италии в 1951 г. она сопоставима. Объем промышленного производства жестко связан с размерами промышленного потребления электроэнергии. Соответственно, можно сделать вывод, что размеры промышленного производства на душу населения в Индии в 2004 г. и в Италии и Франции в 1951 г. сопоставимы.

- (15) О наличии указанной зависимости см. также ниже.
- (16) Нынешние экономически целесообразные размеры государственного присутствия в экономике Индии в качестве стратегического собственника вряд ли меньше, чем в бывшей метрополии Индии, в Великобритании, в 1980 г. А в Великобритании в 1980 г. государству принадлежали практически целиком угольная, газовая, электроэнергетическая промышленность, железные дороги, 75% активов судостроения, половина автомобильной промышленности, а также значительная часть нефтедобывающей промышленности [9. Р. 72].
- (17) В постоянных ценах иностранные инвестиции в экономику Индии увеличились после 1985 г. в 20—25 раз.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Россия и страны мира. — М.: Роскомстат, 2002.
- [2] *Мюрдаль Гуннар*. Современные проблемы «третьего мира». — М.: Прогресс, 1972.
- [3] Зарубежные страны. Политико-экономический справочник. — М.: Политиздат, 1957.
- [4] Россия и страны мира. — М.: Росстат, 2006.
- [5] World Economic Outlook. April 2006. Washington D.C., IMF, 2006.
- [6] Российский статистический ежегодник. — М.: Росстат, 2006.
- [7] *Булатов А.С.* — ред. (авт. — Алексеев В.В, Бабышев Л.С. и др.). Мировая экономика. — М.: Экономист, 2007.
- [8] Statistical Abstract India 2000, New Delhi.
- [9] The Economist, 4.01.1986.

ON THE CORPORATE SYSTEMS TRANSFORMATIONS IN THE DEVELOPING COUNTRIES SINCE THE EFFECTIVE PRIVATE SECTOR FORMATION (THE CASE OF INDIA)

L.S. Chernoy

The Institute of Prospective Studies (IPS)
*«Kuntsevo-2», 3b, town of Zarechye,
Odintsovsky district, Moscow region, Russia, 143080*

The article deals with the issues of corporate systems formation in the developing countries, in particular in India under transition from the basic industrialization to the contemporary market system. This experience could be of great interest for Russian economy modernization.