

Рецепт экономического роста

«Ремонт на ходу» должна сменить модернизация экономики

Удвоение ВВП как политическая задача

Основная экономическая проблема России состоит не только и не столько в ускорении темпов роста реального ВВП, сколько в изменении качества роста - в широкой модернизации после 15 лет кризисов и низкого уровня накопления. Удвоение реального ВВП в либеральной рыночной экономике происходит как бы само собой. Но известные прецеденты удвоения ВВП как политической задачи - Япония, Корея и, похоже, сейчас Казахстан - обычно характеризовались значительной ролью государственных органов планирования в выработке стратегии развития в целом, включая экспорт, крупные инвестиционные проекты и т.п. Суть именно в том и состояла, чтобы сконцентрировать инвестиционные ресурсы на тех направлениях, в которых (при ограниченном внутреннем спросе на ранних стадиях) были видны перспективы резкого расширения сбыта. Внутренний потребительский спрос подтягивался по мере экономического роста - таково классическое «экспортное решение» в Юго-Восточной Азии. Важным аспектом предыдущих «удвоений» была устойчивая правительственная политика в отношении крупных проектов, ключевых отраслей и регионов.

Рост капиталовложений в России сегодня налицо, и не стоит сомневаться в том, что он будет продолжаться. Вопрос в том, направлены ли эти капиталовложения на модернизацию экономики в широком смысле?

Идеология правительственной программы 2000 года состояла в «капитальном ремонте на ходу» институтов нового российского капитализма. Правда, вначале обещали быстрый «естественный» экономический рост под влиянием реформ. Теперь взгляд на эффект реформ стал более трезвым, и положительный эффект структурных реформ «отложен» до 2005-2006 годов. Ускорение роста в России на базе преимущественно частнопредпринимательской активности предполагает завершение слишком многих реформ и решение слишком многих задач, чтобы оно могло произойти внезапно и в ближайшие годы. Это не означает, что мы ожидаем низких темпов - среднегодовые величины приростов в России в пределах 5--6% вполне возможны, особенно при высоких ценах на нефть и другие товары нашего экспорта. Во многом это будет зависеть от возобновления роста в развитом мире (страны ОЭСР), где потребляют российские сырьевые товары, а особенности в тех регионах (СНГ, Юго-Восточная Азия и проч.), которые импортируют наши промышленные товары.

Позиции на старте

Дискуссия о способах ускорения роста нашей экономики и ограничительных факторах на него нуждается в расширении того объема информации, которым оперируют как политики, так и общественность. Во-первых, отметим, что удвоение ВВП за десять лет предполагает примерно 7-процентные среднегодовые темпы прироста; за 2003-2010 годы требует 9% роста; за 2001--2010 с учетом фактических темпов первых трех лет периода - примерно 8%.

Во-вторых, постепенно исчерпываются два из трех факторов послекризисного роста в 1999-2002 годах - ощутимый запас мощностей и эффект огромной (двукратной) реальной девальвации рубля. Мы находимся в ситуации, когда выпуск конкурентоспособной продукции

требует уже новых мощностей, нового оборудования, нового менеджмента, финансирования, а не загрузки старого. Причем период низкого рубля 2000-2002 годов был потерян в том смысле, что промышленность не смогла выбросить на внешний рынок новых товаров с высокой степенью переработки и сырьевая направленность экспорта только усилилась. Давление конкурирующего импорта на национальных производителей было сдержано в 2002 году неожиданным для бизнесменов ростом курса евро к рублю (т.е. фактической девальвацией рубля), который удорожал??? европейские товары, преимущественно потребляемые в России. Третий фактор - высокие цены на нефть - еще действует, но экономический рост уже имеет и вполне приятные естественные черты рыночной экономики, хотя и в благоприятных внешних условиях. Вопрос темпов, масштабов и характера роста при падении цен на нефть остается дискуссионным. Доля сырьевых отраслей велика в накоплении и особенно в сбережениях страны, но намного меньше в ВВП и занятости. Ясно только, что первым при падении нефтяных цен пострадает бюджет.

В-третьих, невозможно обсуждать темпы развития без ясности в отношении нормы накопления в ВВП. Она поднялась с 16% (без учета прироста запасов) до 19% с лишним в 2002 году. Мировые фактически сложившиеся показатели в сфере накопления (по данным МВФ) дают довольно пеструю картину: от 15% в США до 27-30% в странах Юго-Восточной Азии. Есть некоторые закономерности роста в среднесрочном плане. Страны, которые начинают рост «с низкого старта», обычно инвестируют в год 4% своего ВВП на 1 пункт роста ВВП за период: скажем, норма накопления в 28% при 7-8% роста. Постепенно, по мере развития, возможности такого роста снижаются, и это соотношение растет (наглядный пример - Корея, см. таблицу 1).

Текущие и среднесрочные трендовые показатели не отменяют циклических процессов, характерных для среднеразвитых рыночных экономик с преобладанием тяжелой промышленности. В условиях кризиса и стагнации (как в Японии) уровень накоплений снижается, но не так глубоко, как замедляется экономический рост. Но и в этот период (даже у нас в 90-е годы) происходит создание новых мощностей и вывод неэффективных. Короткий быстрый рост (как у нас с осени 1999 по начало 2001 года) типичен для послекризисных периодов, но не должен был бы вселять столь чрезмерных ожиданий, как это случилось у нас.

Среднемировые показатели нормы накопления близки к 24% ВВП. Это означает, что мы накапливаем меньшую долю своего валового продукта (при сбережениях в 34%), чем большинство стран мира. Заметим, что при международных сопоставлениях важно правильно выбирать базу для сравнения. В частности, мало поможет анализ островных государств, стран, переживших внешние и внутренние конфликты, очень маленьких экономик с одной-двумя отраслями. Заметим, что исследователь в зависимости от задачи обязан указывать, почему его база для сравнений адекватна.

Надежду на более высокую эффективность инвестиций в России трудно подтвердить или замерить. Понятно, что устаревание жилого фонда (кроме коттеджного сектора), явная нехватка автомобильных дорог, износ инженерных сетей, трубопроводов, метро и авиатранспорта потребуют огромных инвестиций со сравнительно низкими нормами окупаемости. Так что норма накопления на единицу роста, видимо, останется довольно высокой. Признаки улучшения ситуации есть, в частности, вырос импорт машиностроительных товаров с 10 млрд до 16 млрд долл., из которых 3-4 млрд - собственно инвестиционные товары. Учтем, что по традиции в нашем накоплении велика доля строительства и ремонта (что необходимо), но не модернизации. Обновление основных фондов, как отмечали многие исследователи, идет еще медленно. Россия может расти очень

быстро, но вряд ли это будет происходить при низкой норме накопления.

Экономика «в разрезе»: где ждать роста?

В России можно выделить примерно четыре типа проектов, если классифицировать их не по отраслям, а по сроку окупаемости и характеру финансирования. Оставим в стороне ВПК и действительно небольшие коммерческие проекты в торговле и сфере услуг.

Первый, самый простой случай - экспортные проекты в сырьевых отраслях: более или менее ясные (с поправкой на цены газа и нефти) сроки окупаемости, вполне доступное кредитование извне страны под залог экспорта. Трудность составляют только трубопроводы, поскольку тут уже возникает и роль долгосрочных интересов государства, и воздействие внешней политики (особенно в энергетике). Поскольку добрая половина инвестиций идет в эту группу проектов (включая сферы связи и транспорта), то ясно, что сами проекты реально уже идут, составляя основу инвестиционного подъема 2000-2002 годов. Разумеется, в этой сфере есть своя специфика конкуренции и работает одно из двух главных естественных преимуществ страны - природные ресурсы.

Второй тип - это упомянутые выше капиталоемкие вложения в инженерные сети, в жилищные проекты, в обновление старого «советского» физического капитала. Основные проблемы тут - большая стоимость и низкая окупаемость восстановительных вложений, поскольку потребитель в массе не богат. Тот факт, что инфраструктурные объекты строились в условиях планового хозяйства, отражает и объективные условия: расстояния, нехватка портов, неравномерность регионов. Такие проекты либо ведет государство - прямо или через гарантии и частичное субсидирование; либо международные финансовые организации (теплостанции, дороги) в развивающихся странах. Общая тенденция в развитых странах (частично в ведущих развивающихся) - приход частных компаний в управление такими объектами через приватизацию. Но финансирование должно быть долгосрочным и умеренным по цене, а очень высокой нормы прибыли тут не бывает. И либо про эти проекты мы только говорим, либо они идут внутри крупных компаний (пример последнего - ввод Бурейской ГЭС).

Третий тип проектов - это массовые инвестиции в производственные проекты и активы в перерабатывающих отраслях. Эти вложения могут быть в рамках частного проектного финансирования и могут быть достаточно большими, но окупаются в период до десяти лет. Роль государства и его ответственность здесь меньше. В общем, такие инвестиции требуют намного более серьезного развития российской банковской системы и особенно частных корпоративных облигаций, чем это имеет место. Пока же они «висят» на самофинансировании и сильно подвержены как коммерческим, так и бюрократическим рискам.

Эта сфера - наиболее естественная для прямых иностранных инвестиций. Однако по оценке доклада ЮНКТАД осени 2002 года, Россия занимает первое место на территории бывшего СЭВ по экспорту прямого иностранного капитала, тогда как по импорту его мы весьма отстаем от таких небольших стран, как Чехия, Венгрия и Казахстан. Наша экономика, наращивая резервы Центрального банка, продолжает вывозить капитал через обслуживание долга или путем его легального и серого экспорта. Рост ввоза иностранных инвестиций в Россию идет больше в портфельной форме. Иными словами, часть экономики вывозит капитал, другая часть - занимает, образуя некий круговорот, опосредствованный зарубежными финансовыми институтами. А высокие темпы роста, которые демонстрирует наша банковская система, не решают в данный момент проблемы перераспределения сбережений в стране. И это самое очевидное узкое место экономического роста.

Наконец, четвертый тип проектов - это малые инвестиции, связанные с использованием высококвалифицированной рабочей силы, а также производство наукоемкой продукции, которую все рассматривают как естественное национальное преимущество, неиспользованное в 90-х годах. Финансирование фундаментальных исследований на нашей стадии развития возможно только государством (хотя бы частично) даже в некоторых областях, где уже есть и продажа прикладных продуктов (например, это касается освоения космоса). Российские наукоемкие предприятия функционируют в ситуации, в которой старт сопряжен с огромными расходами, препятствиями и налогами. В среднем по промышленности доля заработной платы и ЕСН не превышает 25% от цены продаж, но в научных фирмах, программном обеспечении эта доля может быть и втрое выше. С учетом общих бюрократических и прочих издержек оказывается выгоднее переносить доработку идей, внедрение и производство за рубеж, чем маяться внутри страны. Узкое место таких проектов во всем мире - нехватка венчурного финансирования на старте. Успешные примеры развития наукоемкого бизнеса (Индия и Ирландия) начинались с радикального снижения всех бюрократических препятствий входа новых фирм на этот рынок на отраслевом уровне - общего улучшения всего инвестиционного климата можно и не дожидаться. В этой сфере мы продолжаем экспортировать идеи и людей, но не поступаемся идеей всеобщего равенства перед налогом.

Рецептов нет

Теперь мы можем представить себе, как бы выглядел инвестиционный бум с потенциалом модернизации для постороннего наблюдателя в ситуации, когда мы имеем де-факто четыре (!) существенно различных инвестиционных режима. Наверное, он охватывал бы несколько крупных экспортных проектов (типа освоения ресурсов Сахалина), которые одновременно решали бы проблемы развития того или иного региона и давали бы заказы национальным предприятиям. Инфраструктурные низкодоходные проекты также должны найти себе место, хотя вопрос об источнике их финансирования пока неясен. Разумеется, масштабы промышленного инвестирования, создания новых фирм должны вырасти на порядок. Компании в массе должны выходить на наши биржи, развивать облигационное финансирование. Прирост спроса на инвестиционные товары распределится между нашими заводами (включая Украину и Казахстан) и импортом оборудования, которое поможет сократить чрезмерное торговое сальдо. Малые наукоемкие фирмы должны еще решиться выйти из подполья - налоговая реформа не решила этой проблемы.

Наконец, инвестиционный бум будет зависеть от устойчивой экономической политики государства хотя бы на пять, лучше на десять лет в отношении приоритетов и механизмов роста. Разумеется, любая проверка истории развития покажет, что модернизация и ускорение роста финансировались по-разному, но никогда страна не проходила модернизацию, одновременно экспортируя массу своих сбережений.

Глядя на эту картину, невольно сомневаешься, что в нашей стране с высокой неравномерностью отраслей, социальных групп и регионов можно быстро создать инвестиционно-налоговый режим, который был бы одновременно прост, един для всех субъектов налогообложения и всем видам проектов адекватен, особенно если это происходит без (или до) адекватного развития системы финансового посредничества. Ведь работающий вариант налогового и инвестиционного климата - тот, в котором отбираются наиболее выгодные и эффективные проекты в рамках каждого их типа, а не один тип вместо других. Характер доходов и налоговая нагрузка, характер заимствований и формы проектов у основных групп фирм и проектов столь различны, что нельзя единым показателем налоговой нагрузки мерить и определять роль и качество налоговой системы для инвестиционных решений. Строго говоря, в развитом рыночном хозяйстве снижение налогов достаточно

эффективно стимулирует инвестиции через увеличение собственных средств и расширение возможности заимствования.

Развернувшаяся дискуссия о роли государства и экономическом росте полезна сама по себе уже тем, что обсуждается вопрос, как «налоговая картина мира» выглядит на агрегированном уровне. Разумеется, и экономическая жизнь, и теория слишком сложны, чтобы дать простой универсальный рецепт на все страны и случаи жизни. В экономике просто нет таких решений. Россия же только начинает этот путь. Решение вопроса о влиянии налогов и налоговой нагрузки в той или иной стране лежит в анализе воздействия налогов на частные инвестиции по секторам и типам проектов. Один показатель не может дать четкого окончательного решения оптимальной налоговой нагрузки: не менее важен анализ структуры расходов бюджета, характера влияния крупных статей на рост. Государственные расходы, различные виды налогов могут и должны быть предметом глубокого анализа в их влиянии на развитие отдельных отраслей и регионов, различных типов проектов.

Снижать налоги. Но не только

Большое назойливое государство в сочетании с претензиями различных претендентов на ренту от бизнеса в принципе не может способствовать накоплению. Наше государство весьма некомфортно для бизнеса и помимо размера нормативных налогов. Политический и отраслевой лоббизм могут существенно снижать эффективность экономической политики. Глупо отрицать, что в целом снижение налоговой нагрузки необходимо и полезно. Но снижение налогов - благо, если понятны статьи параллельного снижения государственных расходов и есть уверенность, что это высвобождение средств бизнеса для накопления. Развитая финансовая система при сокращении спроса государства на финансовые ресурсы (движение от дефицита к профициту) снижает ставку процента, что расширяет кредитование инвестиций. Но в нашей ситуации важно, чтобы инвестиционные функции фирм через заимствование или самофинансирование действительно реагировали на уровень налогов, иначе прирост финансовых ресурсов может уйти на рост личных доходов или вывоз капитала. Поэтому экономическая политика должна быть основана на понимании моделей поведения собственников и менеджеров в данном деловом климате.

Как показывает *таблица 2*, высокие темпы роста в Азии опирались на огромные инвестиции и сопровождались значительным ростом государственных расходов. Замедление темпов роста госрасходов в развитых странах имело разные результаты, но огромный рост инвестиций в США в 90-х годах привел к значительному (хотя и непропорциональному) ускорению роста, сопровождавшемуся серьезной модернизацией американской экономики.

Исторически субъектом модернизации могло быть и государство, и средний бизнес, и крупные финансово-промышленные группы - в разных странах и в разные эпохи. Но каждый из них может участвовать в модернизации только в контексте своих осознанных интересов и коммерческих (кроме государства) соображений, особенно если речь идет о сжатых периодах времени. Что фактически происходит у нас? Государство уходит от инвестиционной активности под предлогом борьбы с коррупцией, доля госинвестиций упала до 2% ВВП - уровень с США и вдвое ниже ЕС. Средний бизнес борется с бюрократией, рентными требованиями, рисками и налогами. ФПГ вполне грамотно и рационально решают проблемы глобального позиционирования. Думается, что дискуссия по ускорению роста неизбежно перейдет в обсуждение инструментария и приоритетов промышленной политики, вероятно, под новым (политически корректным) названием «конкурентоспособности страны». Дискуссия только начинается и, видимо, продлится до марта 2004 года. Это серьезный шанс

проработать сложные комплексные решения на пять - десять лет вперед.

Таблица 1. Темп прироста реального ВВП и предельная капиталоемкость (периоды выбраны между пиками мирового экономического цикла), %

Страна	1961--1973		1973--1990		1991--1999	
	А	Б	А	Б	А	Б
США	4,3	3,4	2,7	5,9	2,8	5,0
Германия	4,4	5,7	2,2	9,2	2,9	7,4
Япония	8,5	3,9	3,9	7,7	1,3	22,2
Корея	8,8	2,2	8,6	3,4	6,0	5,8

А -- среднегодовой темп прироста ВВП;

Б -- отношение средней доли инвестиций в ВВП к среднему темпу прироста ВВП (А) за тот же период, раз.

Расчеты проведены по международной статистике.

Таблица 2. Среднегодовой темп прироста реального ВВП и инвестиций, %

Страны	ВВП		Валовые инвестиции		Госпотребление	
	1982--1991	1992--2001	1982--1991	1992--2001	1982--1991	1992--2001
Развитые страны	3,1	2,8	3,6	4,3	2,6	1,5
США	2,9	3,6	2,6	7,0	2,6	1,2
ЕС	2,6	2,1	3,0	2,2	2,1	1,3
Япония	4,1	1,0	5,3	0,3	2,3	1,9
Новые индустриальные страны Азии	8,1	5,7	9,8	5,3	6,2	2,7
Страны с переходной экономикой	1,4	-2,4	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных

Источник: статистика МВФ

Леонид ГРИГОРЬЕВ, экономист

Copyright © 2000 ИД "ВРЕМЯ", info@vremya.ru
<http://www.newstime.ru/>