

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ

А. Г. Аганбегян

академик РАН, зав. кафедрой Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (Москва)

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Все понимают, что наше будущее зависит от уровня экономического развития. Общепринятым показателем уровня экономического развития является производство валового внутреннего продукта на душу населения (ВВП/население), причем рассчитанного по паритету покупательной способности (ППС), а не по валютному курсу. По ППС уровень экономического развития России превысил в 2006 г. 11 тыс. долл./чел., что в 1,5—2 раза ниже той группы развитых стран, в которую входят Португалия, Греция, Чехия, Словения и др. (развитые страны имеют минимум 15 тыс. долл./чел.), в 2—3 раза ниже группы стран, в которую входят Германия, Англия, Франция, Италия, Испания и др., и в 3—4 раза ниже значений этого показателя в лидирующей группе стран, в которую входят Япония, США и некоторые другие (к примеру, в США ВВП на душу составляет 40 тыс. долл.).

Задача России — войти в число развитых стран мира, а затем — в группу самых развитых стран. В долгосрочной перспективе нам нужно стремиться быть вровень с Германией, Англией, Францией. Если они развиваются с темпом прироста 2—3% в год, а низшая группа развитых стран — 4—4,5% в год, то нам нужно обеспечить прирост не менее 6%. Тогда рост душевого ВВП составит (с учетом некоторого снижения численности населения России) более 6% и через 20 лет мы, таким образом, сможем войти в число развитых стран мира, выйдя на нынешний уровень Японии и США (30—40 тыс. долл.). В целом же за 30 лет Россия по уровню экономического развития может достичь уровня Германии, Франции, Англии с учетом их перспективного роста.

С 1999 г. мы так и развиваемся, в среднем по 6,5% в год, но, к сожалению, на 2/3 развиваемся не за счет собственных факторов экономического роста, а за счет внешних факторов. В последнее время развитие происходит за счет высоких экспортных цен. По подсчетам специалистов Всемирного банка, в 2003 г. на 60—70% наши темпы определялись высокими экспортными ценами. В последнее время возникли новые особенности. Раньше высокие экспортные цены давали высокие темпы роста экспортных отраслей, что особенно проявилось в 2003 г., когда цены на нефть выросли на 10 долл. за баррель (с 25 до 35 долл.), на 20% выросли цены на газ, на 30% — на медь, одновременно выросли цены и на коксующийся уголь, и на черные металлы. И экспортные отрасли отреагировали на это повышение цен на мировом рынке: в 2003 г. добыча нефти возросла на 11%, добыча газа — на 5%, добыча угля — на 9%, производство черных металлов — на 9%, цветных металлов — на 6%. Это привело к тому, что темп роста промышленности превысил 7%, в то время как в предыдущие годы про-

мышленность росла с темпом в 4—5% в год. Рост экспортных отраслей продолжился и в 2004 г., а в 2005 г. он захлебнулся: если раньше они росли в целом на 8—10% в год, то в последние 2—3 года растут по 2—3% в год. При этом резко увеличилось внутреннее потребление нефти и нефтепродуктов (прежде всего в связи с автомобилизацией населения), растет внутреннее потребление газа, обусловленное развитием газификации, растет потребление в стране угля, черных и цветных металлов.

Поэтому экспортные ресурсы растут медленнее, чем производство — в 2005—2006 гг. производство росло на 2—3% в год, а роста экспорта почти не было, более того, можно говорить даже о сокращении по ряду позиций физического объема экспорта.

Но в 2005—2006 гг. беспрецедентный рост цен на нефтепродукты продолжился (в 2003 г. — 35 долл. за баррель, в 2004 г. — 45 долл., в 2005 г. — 55 долл., в 2006 г. — 65 долл.). Быстро росли и цены на газ. Поэтому дополнительный приток валюты в страну был обусловлен почти исключительно ростом экспортных цен, а не физического объема экспорта. Это видно по данным экспорта: с 2000 по 2002 г. экспорт составлял примерно 105 млрд долл., а в 2003 г., когда цены поднялись, экспорт сразу вырос до 135 млрд долл., в 2004 г. экспорт составил 185 млрд долл., в 2005 г. — 245 млрд долл., в 2006 г. — он превысил 300 млрд долл.

Приток валюты в страну вызвал дополнительный экономический рост, причем весьма значительный. Куда идет этот поток валюты, как он распределяется? Почти 1/2 забирает федеральное государство (федеральный бюджет) в форме налога на экспорт и других налогов. Поэтому как на дрожжах росли и государственный бюджет, и стабилизационный фонд, и внебюджетные государственные фонды. Заметим, что доля федерального бюджета в ВВП составляет примерно 15—20% (в зависимости от того, как считать — по доходной части или по расходной). В текущих ценах расходы федерального бюджета растут на 30—35% (а с учетом дефлятора — в неизменных ценах — на 15%). И если такая большая часть ВВП растет столь значительно, то это не может не сказаться на всей экономике. При этом главную часть бюджета составляют доходы населения: они растут, причем постоянно растут доходы бюджетников.

Вторая часть валюты идет экспортерам, которые ее распределяют своим поставщикам. В значительной степени это опять-таки заработная плата. И каждый год доходы в денежных суммах растут в среднем на 25% (реальные доходы на 10—12%). Соответственно растет розничная торговля — на 10% и более в год, оптовая торговля растет еще быстрее, а внешняя — на 25—30% в год. Так что вся торговля дает прирост 13% в год. А торговля формирует около 20% ВВП, и ее быстрый рост ускоряет темпы ВВП.

Таким образом, за счет большого прироста услуг, финансируемых из госбюджета и торговли, сфера услуг в целом растет на 8% в год, а промышленность с 2005 г. — только на 4%. И это позволит обеспечить опережающий рост ВВП на 6,5—7% в год.

Президент РФ В. В. Путин говорит, что он не помнит такого успешного года, каким был 2006 г. Стабилизационный фонд превысил 100 млрд долл., профицит составляет более 80 млрд долл. Совсем недавно экономисты смеялись, что федеральный бюджет РФ примерно равен или даже несколько меньше бюджета города Нью-Йорка: 18 млрд долл. против 20 млрд долл. А сегодня федеральный бюджет превосходит 240 млрд долл.

Но вот сейчас рост экспортных цен прекратился: в 2006 г. цены на нефть составляли 65 долл. за бар., в 2007 г. вряд ли можно ожидать 70 долл. за бар., и даже 65 долл. вряд ли сохранится. Цены будут высокими, но расти они не будут, и эффект этого мы уже видим по итогам за январь-февраль 2007 г. — за данный период экспорт вырос всего лишь на 0,3%. К этому нужно добавить еще один важный фактор — то, что приток валюты сопровождался ревальваци-

ей рубля: несколько лет назад курс был более 31 руб. за доллар, а теперь — менее 26 руб. Укрепление рубля за год происходит на 10%, и это при том, что инфляция составила в 2006 г. 9%.

Укрепление рубля и инфляция — это два фактора, мультипликативно усиливающие действие друг друга. Это резко увеличивает прибыльность импорта в сравнении с отечественными товарами. Так что эффективная цена импорта растет. В прошлом году импорт товаров возрос на 29%, а производство товаров в сопоставимых ценах — только на 4%. Рост импорта вытесняет отечественные товары. С 2002 г. снижается объем производства легкой промышленности (по 2 и более процентов в год), а спрос на товары этой отрасли растет ежегодно на 15%, разница покрывается за счет импорта. На продукцию пищевой промышленности спрос растет на 8%, а внутренний рост составляет около 5%. Разница опять-таки покрывается за счет импорта. Пищевая отрасль — самая конкурентоспособная, и несмотря на это, происходит постепенное вытеснение и ее продукции импортом. Существенное влияние оказывает то, что зарубежные государства дотируют свое сельское хозяйство и поставляют нам часть продовольствия фактически по демпинговым ценам.

За январь-февраль 2007 г. экспорт вырос на 0,3%, а импорт — на 33%, в результате этого нам грозят две беды.

Первая — отсутствие дополнительного притока валюты, которое должно заставить нас перейти на внутренние факторы развития, что, безусловно, снизит наши темпы роста, года за 3—4 все наши резервы улетучатся, профицита не будет, через несколько лет придется тратить стабилизационный фонд. Будут подвешены все финансовые обязательства, прежде всего социальные программы, не будет расти сколь-нибудь значительно заработная плата, с пенсиями мы уже, можно сказать, зашли в тупик, причем коэффициент замещения (отношение пенсий к заработной плате) сокращается: в развитых странах он составляет 40—60, а у нас всего лишь 25%. Как обеспечить коэффициент замещения, равный хотя бы 40, — никаких предложений, по сути, нет. Если же считать нашу зарплату с учетом теневых взносов, то коэффициент замещения будет еще ниже и составит примерно 18. И это положение сложилось при том, что наша заработная плата — не рыночная заработная плата, которая включает медицинскую страховку, средства на оплату жилья и коммунальных услуг по рыночным ценам, повышенные, как принято в развитых странах, налоги.

Вторая негативная тенденция связана с неконкурентностью большинства наших отраслей. У нас растет спрос, но этот спрос покрывается импортными товарами. Причем у нас деформированная структура спроса с точки зрения доходности разных групп населения: 10% богатых концентрирует 30% доходов, 10% бедных получает лишь 2% доходов. Различие — в 15 раз, тогда как в Европе это соотношение составляет 6 раз, а в Японии — 5.

Богатые покупают преимущественно импортные товары, ездят отдыхать за рубеж, делают евроремонт, приобретают импортную бытовую технику и автомашины. Спрос на отечественные товары предъявляют малообеспеченные и среднеобеспеченные группы. Но богатые оттягивают большую часть спроса. Эту закономерность впервые глубоко проанализировал Людвиг Эрхард в работе «Благополучие для всех». Он утверждал, что экономический рост требует достаточно равномерного распределения: отношение девятого дециля к первому не должно превосходить 6 раз. Такое государство он называл социальным рыночным хозяйством. Заметим, что Казахстан не допускает разрыва в доходах крайних групп, превышающего 7, был всплеск (децильный коэффициент был равен 11), но они быстро подтянули бедных (их доля снизилась с 20 до 7% — за несколько лет). Нужно также учесть, что в России плохо подсчитан прожиточный минимум (он не может быть таким низким). Вдобавок к высшим 10% у нас примыкают следующие 10%, которые тоже во многом не в России тратят свои деньги. Оборот таких магазинов, как «Спортмастер», достигает 1 млрд руб. за месяц, где кроссов-

ки стоят 100 долл. и больше, тренажеры — по 700 долл., спортивные костюмы — по 200—300 долл., и подобные магазины для богатых процветают.

Конкуренетоспособность — ключевая проблема экономического развития. Все упирается в инвестиции: на техническое обновление устаревших фондов и ввод новых фондов. Среди основных фондов примерно половина — это машины и оборудование. Инвестиции являются главным двигателем экономики. Можно развиваться либо за счет лучшего использования фондов, либо за счет обновления и расширения фондов. Состояние наших фондов (машин и оборудования) — плачевное. В советское время машины и оборудование в среднем обновлялись на 8% в год и средний срок их службы составлял 12 лет. Заметим, что рейганомика была основана на ускоренной амортизации, которая способствовала ускорению технического прогресса и выходу США из депрессии. Срок службы машин и оборудования в США в среднем составляет 7—8 лет, а в советский период у нас было 12 лет. После рейганомики старым стали считать оборудование со сроком службы свыше 10 лет.

С того времени мы 9—10 лет были в кризисе, который начался еще в советское время и продолжался до 1998 г. (низшая точка экономического кризиса; по социальным аспектам низшей точкой был 1999 г., когда была высокая инфляция и рост безработицы.) И так, кризис длился 10 лет. Инвестиции упали в 5 раз (и это с учетом жилищного строительства, а без него снижение было бы более чем в 5 раз). При таком катастрофическом снижении инвестиций коэффициент обновления упал до 1—2% в год и средний срок службы оборудования составил 21 год.

С 2000 г. начался ускоренный рост инвестиций — в среднем 11% в год. Они бы росли и больше, но Минфин не способствовал этому, ликвидировав инвестиционные льготы в угоду фискальным интересам. Таким образом, в 2002 г. — первом году после ликвидации этих льгот — инвестиции выросли всего лишь на 2% с небольшим.

Средний возраст оборудования сегодня составляет 18—19 лет. Это то же самое, что вы бы ездили на автомобиле, который был произведен 18 лет назад, соответственно, его скорость, комфорт, потребление бензина, техническое обслуживание и т. д. не отвечали бы современным требованиям. На нашем безнадежно устаревшем оборудовании в принципе невозможно произвести конкурентоспособную продукцию, не говоря уже об освоении новой продукции. Естественно, что люди предпочитают импорт, тем более из-за укрепления рубля.

В отношении укрепления рубля замечу, что есть некоторые мировые эмпирические закономерности, так же, как в ценах, — вы можете от мировой цены отклоняться, как у нас происходит в отношении внутренних цен на газ, но при этом вы несете большие затраты и потери. Ценность валюты определяется спросом и предложением. Равновесное соотношение между рублем и другими валютами у нас резко нарушено из-за огромного притока валюты. Импорт у нас намного (почти вдвое) был ниже экспорта, желающих купить доллары меньше, чем желающих их продать. ЦБ России нивелирует дисбаланс путем печатания денег для покупки золотовалютных резервов.

Ряд мировых исследователей, а в России эти работы инициированы Андреем Илларионовым, анализируют соотношение между стоимостью ВВП по ППС и по валютному курсу (КВ) с тем, чтобы оценить потенциал страны и уровень ее экономического развития. В Российской Федерации $ППС/КВ = 18/26 = 0,7$; в Китае $2/8 = 0,25$. Китай занижает стоимость своей валюты и соответственно импорт в Китай невыгоден, а экспорт — сверхприбылен. У нас — наоборот: импорт поощряется, а экспорт готовой продукции дестимулируется. Япония тоже занижает йену. Валютный курс — это лучший способ защиты внутреннего рынка, гораздо более эффективный, чем таможенные пошлины. Влияние валютного курса в разы превосходит влияние пошлин. Все эти вопросы особенно акту-

альны при вступлении России в ВТО. По нашим подсчетам, курс рубля в РФ занижен в 1,5 раза (должно быть примерно 36 руб. за доллар).

Итак, инвестиции — это главная проблема. Как определить, какого объема инвестиции нужны, и насколько мы отстали? Обратимся к норме инвестиций, т. е. доле инвестиций в основной капитал в составе ВВП. Этот показатель в России составляет около 17%. Столько же и во Франции, которая развивается с темпом 2,5% в год. А нам, как уже отмечалось, нужен не менее чем 6%-ный рост. У них средний срок службы оборудования — 8 лет, а нам необходима массовая единовременная замена машин и оборудования. Франция имеет развитую инфраструктуру, а у нас эта сфера отстала, и в нее нужно вкладывать огромные деньги. У нас к тому же более капиталоемкая структура производства за счет развитой металлургии, энергетики, добывающей промышленности, у них — менее капиталоемкая.

С учетом всех этих факторов нам нужно удвоить норму инвестиций. При сохранении существующей сейчас нормы инвестиций у нас нет будущего.

Покажем это на примере жилищного строительства. Без резкого увеличения инвестиций мы не сможем намного расширить жилищное строительство. Жилая площадь на душу населения в России составляет 21 кв. м, из этого одна треть — то, что нельзя назвать жильем, и только две трети — нормальное жилье. В стране еще много бараков, деревянных домов военной постройки, «хрущев», отслуживших свой срок, и т. п. В развитых странах жилищная обеспеченность обычно не ниже 40 кв. м на душу. В США жилищная обеспеченность составляет 70 кв. м на душу. При этом качество жилья в развитых странах по крайней мере в среднем вдвое выше, чем в России. С учетом качества мы отстаем по жилью в 5—8 раз от передовых стран. При этом развитые страны, в т. ч. США, в год строят по 1 кв. м на душу населения, а в России — 0,3 кв. м. В советское время мы строили в год по 78 млн кв. м жилья в России, а в 2006 г. — 50 млн кв. м. Нам нужно, как в Казахстане, увеличивать объем ввода жилья на 30—35% в год в течение пяти, а лучше — десяти лет.

Норма инвестиций неразрывно связана с темпом роста. Имеются исследования, в которых страны ранжируются по темпам роста и нормам инвестиций: чем выше темп роста, тем выше норма инвестиций. В Казахстане норма инвестиций равна 30%, хотя дополнительный прирост и там осуществляется за счет высоких экспортных цен на нефть и цветные металлы. В Китае норма инвестиций — 46%, они хотят снизить темп роста до 8% и частично направить деньги из инвестиций на социальные цели. Для роста в 6% при необходимости массового обновления машин и оборудования, всего основного капитала, нам нужна норма инвестиций в 35%.

Сейчас наш ВВП равен 1 трлн долл. (по валютному курсу). Инвестиции составляют 170 млрд долл., а нужно — 340 млрд долл. Откуда взять недостающие 170 млрд долл.?

Рассмотрим источники инвестиций. Первый источник — это собственные средства предприятий и организаций: из амортизации и чистой прибыли. Но они не могут дать больших ежегодных денег. Этих денег может хватить на простое воспроизводство и точечные инвестиции, но если процесс запущен, то данного источника, конечно же, недостаточно. В рыночной стране собственные средства, как правило, составляют 20—25% всех инвестиций, а 75—80% — это привлеченные средства. В России на предприятиях и организациях 70% инвестиций — это собственные средства. Отсюда они так плохо и медленно развиваются. 10% инвестиций мы занимаем внутри страны, главным образом в форме банковских кредитов, а 20% занимаем за рубежом. Внешние заимствования делают прежде всего крупные корпорации, причем их долг быстро растет, примерно по 50 млн долл в год. Одновременно государственный долг России резко сократился: он составлял 158 млрд долл. в то время, когда Б. Н. Ельцин уходил в отставку, а теперь он

составляет около 50 млрд долл. Но катастрофически быстро растет негосударственный внешний долг. Сейчас он превышает 200 млрд долл.

Общая сумма долга России недавно перевалила за 300 млрд долл. Это 30% ВВП. Пока это не критично. Критическое значение составляет примерно 60% — для стабильной экономики, а российская экономика — с большими рисками, и наш долг не должен превышать 40—45% ВВП. Если мы и дальше будем так развиваться, то через 2—3 года попадем в критическую зону. При этом ряд предприятий уже находится в критической зоне. Здесь нужно еще учесть, что значительная часть долгов предприятий и организаций сосредоточена в виде корпоративных облигаций, которые не подлежат реструктурированию и поэтому являются более рискованными. Самые крупные должники России — примерно по 30 млрд долл. — это госкорпорации «Газпром» и «Роснефть».

Инвестиции берутся из сбережений «длинных» денег. В рыночной экономике существует четыре главных фонда накопления таких «длинных» денег. Прежде всего это накопленные пенсии. Люди в рыночных странах около 10% своего заработка обязательно отчисляют на свои пенсии. Средний срок работы составляет 40 лет (сейчас многие страны переходят от 65 лет к 67 и даже к 70 годам выхода на пенсию). Эти деньги копятся. Они попадают в негосударственные пенсионные фонды, те их размещают и в результате получают в среднем 6—7% прироста в год. Плюс пенсионер может продать дом, поскольку дети выросли и разъехались, а ипотечный кредит уже выплачен. В среднем при выходе на пенсию пенсионер живет 14 лет, и это — счастливейшие годы. Люди занимаются собой, больше заботятся о своем здоровье. Например, затраты на здоровье в Японии для лиц свыше 65 лет возрастают в 5 раз, в основном — за государственный счет. В России нет системы нормальной накопительной пенсии. Конечно, предприятия обязательно уплачивают единый социальный налог (ЕСН), но это не те деньги, которые нужны для инвестиций. В отличие от России, Казахстан уже в 1997 г. перешел на накопительную систему (все работающие отчисляют на пенсии 10% своего заработка), и за прошедшие 10 лет у них скопилось около 10% ВВП (для России это было бы 100 млрд долл.). Что нам мешало это сделать в 1999 г. и что нам мешает это сделать сейчас? Надо повысить зарплату на 15% и с этого времени 10% зарплаты начать перечислять в Пенсионный фонд. Учитывая, что около половины работающих занято в бюджетных организациях и госструктурах («Газпром», «Связьинвест», «Российские железные дороги», РАО «ЕЭС России» и др.), а еще до 30% занято в крупных корпорациях, можно было бы договориться о повышении зарплаты при определенном снижении ЕСН и других налогов. Такие договоренности могли бы быть достигнуты и с ассоциациями малых и средних предприятий, Ассоциацией российских банков и т. д.

Второй финансовый источник — это фонды страховых компаний. Рынок — это всегда риск, и все страхуется. Частная собственность приводит к тому, что человек сам распоряжается своими средствами, жизнью. Государство не отвечает за него. И человек должен страховать свои риски. В США в семье ежегодно до 3 тыс. долл. уходит на страхование жизни. В год выплачивается 1/100 страховой суммы, если вам 40 лет. Кроме личного страхования есть другие виды страхования, учитывающие различные источники повышенной опасности (поезд, самолет, автомобиль, шахта и т. д.). Каждый источник повышенной опасности должен быть застрахован. Все газопроводы, нефтепроводы, линии электропередач, разводка газа, общественные заведения — дансинги, кинотеатры, казино, магазины и т. д. — должны быть застрахованы. Ничто не может эксплуатироваться, если этот объект не застрахован. Страхование производится исходя из риска и средней стоимости человеческой жизни. Раньше у нас в стране платили за жизнь человека 30 тыс. руб., потом — 100 тыс. руб., при последних авариях на шахте — 500 тыс. руб. Сейчас, если авария произошла на международном авиарейсе, то выплачивают 150 тыс. долл. за погибшего. Это, в общем, — тот уровень выплат, который принят в бедных странах (например, в Индии, где ВВП на душу населе-

ния составляет 3 тыс. долл. по ППС, а в России — свыше 11 тыс. долл.). Так что стоимость жизни в России мы оцениваем в 250—300 тыс. долл.

Многочисленные страховые платежи приводят к тому, что страховые компании очень богаты. Во многих развитых странах страховые компании имеют активы даже большие, чем у банков, причем это «длинные» деньги.

Деньги страховых компаний используются на инвестиции. У нас же даже метановые шахты не застрахованы. Террорист захватывает самолет, а страховку выплачивает государство, а это должна делать страховая компания, в которой авиакомпания имеет обязательную страховку. Взорвалась шахта, она была обязана застраховать каждого, кто в ней работал. Страхование у нас до сих пор не является обязательным. Все активы страховых компаний равны примерно 30 млрд долл., и с них никаких инвестиций не возьмешь.

Третий источник — паевые инвестиционные фонды. Если вы держите деньги дома в долларах, то теряете 20% в год, в рублях — 10% в год. Если вы храните деньги в банке с обязательством их не брать, то максимум вы получаете 9% в год, что примерно соответствует уровню инфляции. Приблизительно то же и в Швейцарии и США: банковский процент — 2%, инфляция — 1,5—2%. Так что банки не приносят доходы. Человек может получить крупную сумму, например, при продаже недвижимости получил 200 тыс. долл. Куда их вложить, чтобы доход превышал уровень инфляции? Паевые фонды созданы, чтобы приумножать деньги. Они живут на комиссию от приумножения денег и в среднем в год при низкой степени риска обеспечивают доход 6—7%, который, конечно же, колеблется по годам. А если паевой фонд более рискованный, то можно получить и 15% за год. В развитых странах паевые фонды очень богатые. К тому же деньги, которые несут в паевые фонды, в ряде стран не облагаются налогом, так как они не тратятся на потребление, а тратятся на развитие страны, на инвестиции. Этим, в частности, объясняется то, что богатые люди не стремятся много тратить на свое потребление, а больше средств сберегают. Налоговые реформы Джорджа Буша в США во многом состоят в том, чтобы освободить от налогов доходы от капитала.

У нас паевые инвестиционные фонды созданы недавно и обеспечивают 30% дохода в год (и даже было больше), и развиваются они очень быстро. Сегодня они обладают активами примерно в 20 млрд долл., а нам, как уже отмечалось, для инвестиций нужно 170 млрд долл.

Четвертый источник — это банки, которые дают инвестиционные кредиты на три года и более. У нас банки слабые, все активы российских банков меньше активов одного Дрезден-банка. Активы наших банков составляют 50% ВВП, в Казахстане — 102%, в Китае — 180%, а в развитых странах — от 200 до 300%. Наши банки бедные и неспособны к серьезным инвестициям. И не случайно среди банкиров нет ни одного олигарха. Капитализация всех банков меньше капитализации «Лукойла». В российских банках мало «длинных» пассивов: меньше 5% всех пассивов и, соответственно, низкая доля инвестиционных кредитов.

Наша финансовая система нуждается в коренных реформах, суть которых в том, чтобы создать фонды «длинных» денег. Пока что у нас нет рынка капитала, и предприятию негде взять деньги для инвестиций. Таким образом, ясно, что из традиционных источников взять 170 млрд долл. мы не можем.

Посмотрим, как обстоят дела с государственными инвестициями: из 170 млрд долл. общих инвестиций, средств из консолидированного бюджета и внебюджетных государственных фондов (а их доля в ВВП около 40%) инвестируется только около 50 млрд долл. (менее 30% всех инвестиций).

Государственный инвестиционный фонд, недавно созданный при МЭРТ, составляет всего лишь 4 млрд долл. В масштабах экономики это очень мало. Венчурные фонды — 500 млн долл., т. е. тоже величина незначительная для экономики. То же можно сказать о средствах, выделенных на государственные

программы — на них суммарно выделено немногим больше 10 млрд. долл., так что национальные программы определяющего влияния на жизнь людей и экономику не окажут. Так что за счет этих источников видимых сдвигов России в мировых рейтингах ожидать не приходится.

Нужны более радикальные меры — за счет государства резко перераспределить денежные потоки и увеличить госинвестиции за 2—3 года на 30—40 млрд долл.

Значимость инвестиций в российской экономической политике мало кто до конца понимает: если сделать контент-анализ речей А. Л. Кудрина, М. Е. Фрадкова, Г. О. Грефа, — там мало говорится об инвестициях, устаревших фондах, обновлении фондов, нет анализа связи инвестиций с экономическим ростом, нет таких выражений, что инвестиции — это главный двигатель экономики, что рынок капитала — это необходимое условие экономического развития.

Принципиальный путь один — России нужно создавать рыночную инфраструктуру инвестиций: накопительную пенсионную систему, развитое страхование, крупные паевые фонды, крепкую банковскую систему.

Почему наши банки бедные — потому что основные потоки денежных средств пропускаются через казначейство. Это 40% бюджетных средств плюс хоздоговорные средства, заработанные бюджетными организациями. Мимо банков течет и золотовалютный резервный фонд, который проходит прямо через Центробанк, то же можно сказать и о стабилизационном фонде. Наконец, население складывает деньги в кубышки, не доверяя банкам. Много российских средств (и организаций, и населения) концентрируется на счетах в иностранных банках — суммарно до 300 млрд долл.

Конечно, с опозданием мы говорим о проблеме создания рыночной инфраструктуры инвестиций, рынка «длинных» денег. Казахстан хоть частично сделал это, и если мы в ближайшее время тоже к этому приступим, то через 7—10 лет сможем получить новые значительные источники заемных инвестиций.

В России имеется развитый фондовый рынок. Это примерно 1 трлн долл. — суммарная цена акций компаний, которые торгуются на внутреннем и внешнем рынках, и через него, казалось бы, можно часть денег направлять на инвестиции. Но этого не делается.

Привлеченный капитал в виде IPO составляет только 17 млрд долл., остальные 891 млрд долл. — это перераспределение акций на вторичном рынке (на зарубежном одна треть и две трети — на российском рынке). Из 17 млрд долл. в виде IPO на инвестиции в основной капитал направляется 2,5 млрд долл., остальные тратятся на другие цели. То есть фондовый рынок не дает нам рынка капитала, его средства не превращаются в крупные инвестиции.

Существует еще рынок рублевых корпоративных облигаций, который в 2006 г. оценивался в сумму 33 млрд долл. Из них 17 млрд долл. составляет размещение ценных бумаг на первичном рынке, а инвестиции в основной капитал составляют здесь менее 100 млн долл. Нужно фондовый рынок сделать механизмом перераспределения капитала и формирования рынка капитала.

Что можно было бы сделать в ближайшие годы для увеличения нормы инвестиций и массового обновления устаревшего оборудования?

Первая мера. Сделать Центральный банк банком, который выдает кредиты. Сейчас он это делает эпизодически. Доля кредитов в его активах — менее 1%. Ставка рефинансирования Центрального банка — это такая рекомендуемая величина, которая к реальным финансам особого отношения не имеет. Ее уровень многие даже и не знают (сейчас она составляет 10,5%), в то время как весь мир следит, какая ставка рефинансирования будет у Центральной резервной системы США (сейчас она составляет 5,25%). Это реальная ставка, по которой банк может получить кредит у банков Центральной резервной системы. И тогда заемщики берут эти кредиты плюс платят маржу и могут планировать свою деятельность так же, как и Федеральная резервная система может планировать

сумму кредитов и их доходность. А у нас остатки бюджетных средств, проходящие через казначейство, обесцениваются, да и стабилизационный фонд не прирастает. ЦБ у нас всегда создавал резервный фонд, но это не что иное, как дополнительный налог на банки — у них просто отбирали деньги. В результате 15 лет ЦБ брал деньги в резервный фонд, и где они теперь? Они там и лежат, в ЦБ, и, казалось бы, куда их расходовать, как не на кредиты? Представим, что ЦБ дает коммерческий кредит 80 млрд долл. на 3 года, 5 лет, 10 лет; дает кредит в евро, долларах, иенах, фунтах, рублях, и причем это целевые кредиты, выдаваемые коммерческим банкам только на инвестиционные цели. Коммерческие банки получают кредит, начисляют 1,5% маржи и направляют этот кредит, например, на обновление основных производственных фондов предприятий и организаций, нуждающихся в этом. Коммерческие банки берут за кредиты, например, 7,5% годовых. Каждое предприятие имело бы право в своем банке взять кредит на оборудование, приобретение новых линий и т. д. К сожалению, надо признать, что 80% этого оборудования они купят за рубежом просто потому, что многие виды оборудования в России не производятся, и качество продукции, производимой на зарубежном оборудовании, будет гораздо выше, и такая продукция будет пользоваться спросом, а следовательно, и затраты на оборудование быстро окупятся.

Вторая мера. Стимулировать тех, кто больше всего делает инвестиций, — предприятия. Их доля в инвестициях для предприятий и организаций — 70%. Можно, снизив налоги, дать предприятиям дополнительные средства. Чтобы эти средства в основном направлялись на инвестиции, целесообразно их не облагать налогом (возвратиться к инвестиционной льготе), а если деньги тратятся на другие цели, то такие деньги должны облагаться налогом. Таким образом, мы можем набрать еще 50—60 млрд долл.

Наконец, на 30—40 млрд долл. можно было бы увеличить бюджетные инвестиции, о чем выше говорилось.

Высказывается опасение, что выделенные на инвестиции средства вызовут большую инфляцию. При правильном их размещении — в основном на закупку новых технологий, машин и оборудования — они преимущественно пойдут на закупки за рубежом и поэтому не приведут к росту внутренних, особенно потребительских цен.

Итого мы сможем направить на инвестиции 80 млрд. долл. через кредиты ЦБ, 40—50 млрд долл. — за счет снижения налогов и 30—40 млрд долл. — за счет средств государства. Мы не получим чего-то радикального за один год, но за три года ситуацию с инвестициями можно изменить.

С этими крупными преобразованиями неразрывно связаны преобразования собственности. Сегодня доля государственной собственности составляет 55—60%. Эта оценка включает в госсобственность не только бюджетные организации, но и «Газпром», РАО «ЕЭС России», оборонные предприятия, «Роснефть», «Связьинвест» и др. Огромное число объектов является государственной региональной или муниципальной собственностью. Примерно 40% госсобственности не растет и не дает прибыли. И получается по поговорке «не в коня корм» — если будут выделены инвестиции таким организациям, то они могут быть неэффективно использованы. Собственник должен быть эффективным, а государство — неэффективный коммерсант, оно призвано не деньги зарабатывать, а заниматься выполнением государственных задач.

У государства для выполнения своих функций должна быть значительная собственность. Государство несет ответственность за социальные проблемы и потому оно должно содержать Московский государственный университет, Большой театр и т. д. Оно несет ответственность за оборону — и стратегические предприятия, естественно, должны быть в госсобственности. То же — по инфраструктурным объектам — дороги, ЛЭП, трубопроводы.

Но зачем федеральному государству нужна была собственность на завод «Москвич»? С 2001 г. он не производил продукцию, и только с 2006 г. стали распродавать его собственность. А в свое время частная фирма «СОК» на производстве «Москвича» в Ижевске — при худшем помещении и оборудовании — зарабатывала миллиарды, платила налоги, накопила средства и сегодня выпускает современные корейские автомашины.

А. Б. Чубайс делает великое дело — пытается повернуть вспять процесс огосударствления экономики, но это единственный пример. Нужно ликвидировать в хозяйстве убыточные, нерастущие сектора, передавать их эффективному собственнику, гнать тех людей, которые присосались к государственной собственности. Приватизация — это первое условие. Второе — это ликвидация убыточных предприятий. Если в целом экономика растет на 7% в год, то нужно понимать, что этот рост обеспечивается не всеми экономическими агентами в равной степени — 40% вообще не растет, а остальные 60% обеспечивают, грубо говоря, рост, равный 12%. Так что нужно расширять базу роста.

Третий момент — 50% прироста ВВП в мире дает малый бизнес, а у нас он растет медленнее, чем мог бы, пережив кратковременный взлет (после сокращения налогов на микробизнес). Нам нужно коренным образом пересмотреть политику в отношении малого бизнеса (например, в Польше — 5 млн малых предприятий, а у нас — менее 1 млн малых предприятий, хотя мы более крупная страна).

Вернемся к проблеме инвестиций и подчеркнем, что инвестиции теснейшим образом связаны с инновациями. Например, берем автомобиль «Пежо 307» и переделываем его — покупаем оборудование, переоборудываем заводы и года через 3—4 запускаем в производство, но за это время появляется новая марка «Пежо», и мы опять отстали, и т. д. Нужно делать ставку на машину будущего, а для этого необходимо закупать лицензии. Догоняющий имеет привилегию — он обзревает все и не будет проходить все стадии, а сразу возьмет лучшее. Так, имея телефонные станции с механическими щупами, мы можем миновать полупроводниковые станции и сразу перейти к цифровой технологии.

Мы позже всех стран стали развивать мобильную связь, но сразу взяли передовой стандарт GSM и сейчас имеем более 150 млн трубок мобильной телефонной связи на 142 млн населения, в Санкт-Петербурге — 140 трубок на 100 жителей, в Москве — 160 и это — сфера преобладания российского капитала. Сейчас Россия переходит на новые стандарты, совмещающие мобильный телефон, фото, Интернет и компьютер.

Другой пример эффективного развития — это производство пива. Из всего потребляемого пива в Россию завозится из-за границы меньше 3%, а остальные 97%, в т. ч. иностранные сорта пива, производятся в нашей стране. При этом потребление пива достигло почти 70 литров на человека в год, а в советское время было всего лишь 10 литров. И ничего страшного, что в этой отрасли преобладает иностранный капитал — инвестиции делаются в России, на заводах работают наши люди, и в условиях острой конкуренции подавляющая часть прибыли не вывозится за рубеж, а вкладывается в развитие компаний.

Так что связка «инвестиции — инновации» имеет решающее значение. Конечно, для ее реализации требуется выполнение многих условий, прежде всего это наличие квалифицированных кадров. Но мы не можем воспитать новые кадры, не воспитывая их на новых технологиях. Необходимо соединение интеллекта людей с высокопроизводительным оборудованием.

В заключение подчеркнем еще раз: главное — это инвестиции, без них не может быть экономического роста, *инвестиции решают все*.