

Государственное стимулирование или экономические стимулы?

А.Л.Кудрин (Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург)

Е.Т.Гурвич (Экономическая экспертная группа, НИФИ, Москва)

Еще сравнительно недавно будущее российской экономики виделось правительству практически безоблачным. Принятая в конце 2008 года (т.е. в разгар международного финансового кризиса) «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации»¹ (КДР) предусматривала достижение амбициозных количественных и качественных целей. Их реализация в итоге должна была обеспечить к 2030 году рост ВВП в 3,8 раза по сравнению с 2007 г. (что означает среднегодовой темп роста 6,0% на протяжении 23 лет!). Предполагался рост реальных располагаемых доходов населения за 5 лет (2008- 2012 гг.) более чем в полтора раза, а к 2020 году – минимум в 2,5 раза.

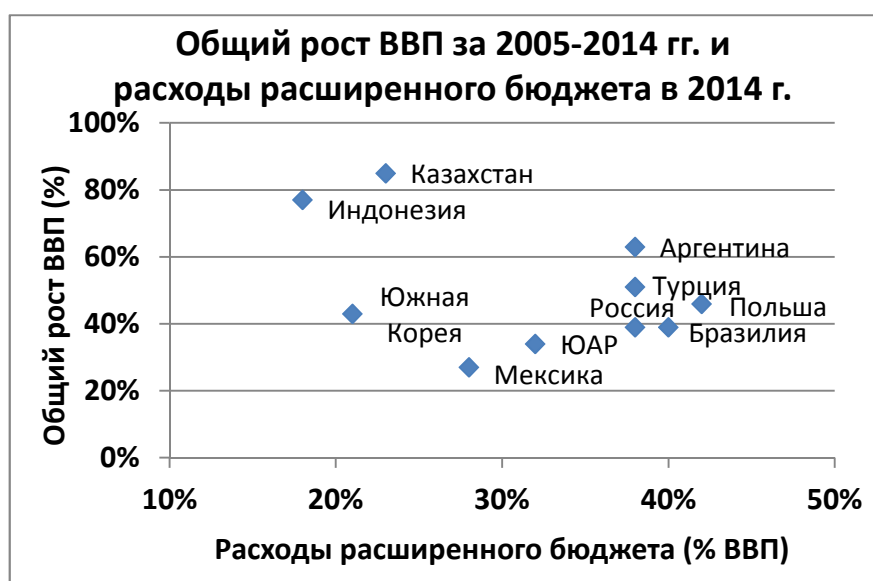
Реальные показатели находятся в разительном контрасте с этими, как теперь ясно, утопическими задачами. Как показывает таблица 1, фактический рост производства, производительности, инвестиций и доходов населения за первые пять лет рассматриваемого периода оказался примерно в четыре раза ниже целевых значений. Если сбудется недавно опубликованный прогноз МВФ на 2015-2020 гг. (IMF, 2015) (согласно которому после выхода из нынешнего кризиса российская экономика надолго окажется в состоянии стагнации, с ростом на 1-1,5% в год), то суммарный прирост ВВП за 2008-2020 гг. окажется в 10 с лишним раз меньше «целевого» показателя (!). Но даже если прогноз МВФ окажется чрезмерно пессимистическим, в лучшем случае экономика вырастет на 18-20%, т.е. в 6-7 раз меньше чем рассчитывало правительство. Нижняя строка Таблицы 1 показывает, что в «оптимистическом» сценарии прирост российской экономики окажется в три раза меньше чем мировой, в «пессимистическом» - в пять раз меньше.

О скромных экономических результатах говорит и сравнение показателей роста российской экономики за последние десять лет с другими, сопоставимыми с нами странами (Рис.1). Суммарный рост российской экономики за 2005-2014 гг. составил 39% - по этому показателю Россия делит 7-8 места среди десяти страны выборки, далеко отставая от лидеров и вдвое – от среднего по развивающимся странам показателя (равного 81%).

¹ <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/>

Таблица 1. Фактические и ожидаемые показатели роста российской экономики по сравнению с прогнозами КДР

	2008-2012		Всего 2008-2020	
	КДР	Факт	КДР	Факт/ Прогноз ²
<i>Суммарный прирост за период (%)</i>				
ВВП	37-38	9,3	125-129	11,9
Производительность труда	40-41	10,9	139-151	14,7
Инвестиции в основной капитал	80-85	19,1	287-313	н/д
Реальные располагаемые денежные доходы населения	53-54	17,4	151-165	н/д
<i>Расчетные среднегодовые темпы роста (%)</i>				
ВВП	6,5-6,7	1,8	6,4-6,6	0,9
Производительность труда	7,0-7,1	2,1	6,9-7,3	1,1
Инвестиции в основной капитал	12,5-13,1	3,6	11,0-11,5	н/д
Реальные располагаемые денежные доходы населения	8,9-9,0	3,3	7,3-7,8	н/д
<i>Справочно: прирост ВВП мировой экономики</i>	н/д	17,0	н/д	56,5



Источник: расчеты авторов по данным МВФ (2015)

Рис. 1

Огромный разрыв между официальными прогнозами и фактическими показателями, а также не впечатляющие по международным меркам показатели роста требуют тщательного анализа. Почему не дали видимого эффекта программа диверсификации экономики, стратегия инновационного развития, разнообразные институты развития и другие многочисленные инициативы правительства? Ответа на эти вопросы, без которых

² Оценки получены объединением отчетных показателей за 2008-2014 гг. с прогнозом МВФ до 2020 г. (IMF, 2015)

нет смысла принимать новые программы, правительство фактически не дало. В условиях дефицита серьезного анализа, среди части экспертов получила популярность позиция (которую иногда обозначают как «государственническая»), в основном сводящаяся к следующим пунктам:

1. Причина относительных неудач – проводимая в России в жизнь «либеральная» модель экономического развития,
2. Для улучшения результатов необходимо существенно усилить роль государства,
3. Важным средством активизации экономической деятельности должно стать стимулирование экономики мерами денежной и фискальной политики.

С первым положением вряд ли можно всерьез спорить по нескольким причинам. Во-первых, отсутствуют убедительные, основанные на фактах свидетельства того что «либеральная» экономическая политика ведет к негативным последствиям в России или подобных ей странам. Но, главное, политику последнего десятилетия даже с большой натяжкой нельзя назвать либеральной. Как известно, ключевые характеристики либеральной политики - минимальное вмешательство государства и максимальная свобода для частной инициативы, основными признаками чего служат:

- Ограниченная роль государства в экономике (низкая доля государственной собственности, умеренное перераспределение ресурсов через бюджет государства - т.е. невысокая налоговая нагрузка и уровень бюджетных расходов, невысокая доля занятых в государственном секторе),
- Безусловная защищенность частной собственности,
- Открытость экономики,
- Минимальные ограничения экономической деятельности, и т.п.

По всем этим показателям наша страна отнюдь не входит в число мировых лидеров, и в последнее десятилетие стала скорее аутсайдером глобального процесса либерализации. Согласно оценкам Всемирного экономического форума (ВЭФ), по уровню защищенности собственности Россия занимает 120-е место среди 144 оцениваемых стран (World Economic Forum, 2014a). Явно избыточно государственное регулирование - по степени регуляторного бремени на бизнес ВЭФ ставит Россию на 111-е место из 144. Еще ниже оценивается легкость доступа нерезидентов к российскому внутреннему рынку – здесь мы 127-е среди 136 стран (World Economic Forum, 2014b). Россия совершила важный шаг к повышению открытости своей экономики, вступив в ВТО, но сделала это после рекордных 18 лет переговоров и позже 155 стран мира. Удельный вес государственной собственности в экономике в последние годы последовательно увеличивался, особенно

среди крупных компаний. По данным МВФ в структуре собственности 10 крупнейших компаний страны эта доля близка к 80%, по сравнению примерно с 10% в Германии или Финляндии (IMF, 2014), а доля госкомпаний в капитализации российского фондового рынка превышает 60% (Whittington, 2012).

Как показывает Рис.1, уровень государственных расходов в России сравнительно велик для стран подобных нашей. Этот же рисунок иллюстрирует установленный в ряде исследований факт: величина госрасходов может оказывать положительное влияние на темпы экономического роста только при определенных условиях – прежде всего высоком качестве государственных институтов (Afonso, Furcer, 2010, Bayraktar, Moreno-Dodson, 2010). Среди представленных стран «чемпионами» роста являются Казахстан и Индонезия, имеющие наименьшие бюджетные расходы, хотя хорошие результаты продемонстрировала и Аргентина, где такие расходы велики.

Еще один аспект экономической политики, критикуемый «государственниками» – чрезмерно жесткая (по их мнению) бюджетная политика. Здесь вновь можно сказать, что, во-первых, нет оснований считать проводимую в нашей стране бюджетную политику избыточно жесткой, а во-вторых, нет свидетельств негативного влияния ответственной бюджетной политики на экономический рост. Напротив, опыт российского кризиса 1998 года и множество межстрановых исследований показывают опасность хронического бюджетного дефицита и наращивания госдолга (см., например, Kumar, Woo, 2010, Padoan, Sila, van den Noord, 2012). В последние 15 лет федеральный бюджет действительно чаще исполнялся с профицитом чем с дефицитом, а размеры государственного долга малы по международным меркам. Но нужно учитывать что страны, чей бюджет существенно зависит от нефтегазовых доходов должны учитывать циклические колебания цен на нефть, исполняя бюджет с профицитом при подъеме цен и с дефицитом - при спаде. Для корректной оценки степени «либеральности» проводимой в России бюджетной политики сравним показатели ведущих нефтедобывающих стран мира и нефтедобывающих стран СНГ в 2011-2014 гг. – т.е. в период, когда цены на нефть находились на рекордно высоком за последние полтора века уровне. Представленные результаты (Таб.2) показывают, что по степени жесткости бюджетной политики рассматриваемые страны можно разделить на 4 группы. Наиболее жесткую политику проводили Норвегия, Саудовская Аравия и ОАЭ, имевшие бюджетный профицит 8-12% ВВП и накопившие чистые активы 97-246% ВВП (минус в правой колонке показывает превышение активов правительства над его долговыми обязательствами). Во вторую группу попадают Азербайджан и Казахстан, имевшие профицит порядка 4% ВВП и чистые активы 20-34% ВВП. Характеристики

бюджетной политики России ближе всего к показателям Ирана, политику которого вряд ли кто-то назовет либеральной. Мы имеем близкие величины бюджетного баланса, однако в отличие от Ирана в России государственный долг на 9% ВВП превышает бюджетные активы. Отметим также, что экспорт иранской нефти был ограничен санкциями - иначе это государство имело бы намного более высокие бюджетные доходы и, вполне вероятно, было бы ближе к Азербайджану и Казахстану, чем к России. Лишь Венесуэла явно «превосходила» Россию в мягкости бюджетной политики – но она вряд ли может служить образцом для подражания. Сейчас эта страна переживает острый кризис - по оценкам МВФ за три года (2014-2016) ее ВВП упадет в сумме на 14%! Так что движение в направлении венесуэльской бюджетной политики, к которому призывают некоторые «государственники», вряд ли пойдет во благо нашей экономике.

Таблица 2. Бюджетные показатели ведущих нефтедобывающих стран

<i>Страна</i>	<i>Средний за 2011-2014 гг. баланс расширенного бюджета (% ВВП)</i>	<i>Чистый долг расширенного правительства на конец 2014 г. (% ВВП)</i>
Норвегия	11,6	-244,2
ОАЭ	8,3	-225,8
Саудовская Аравия	8,8	-97,1
Азербайджан	4,3	-33,6
Казахстан	4,4	-20,1
Иран	-0,6	-1,1
Россия	-0,1	8,8
Венесуэла	-14,4	45,2

Источник: расчеты авторов по данным МВФ (IMF-2015)

На наш взгляд, проводимую нашей страной макроэкономическую политику можно охарактеризовать как «прагматичный центризм» - она лавирует между стремлением обеспечить устойчивость экономики, попытками дать толчок росту за счет бюджетных и денежных стимулов и вынужденной необходимостью частично удовлетворять запросы влиятельных лоббистов на государственные ресурсы. В остальном российскую экономическую модель можно было (с оговорками) назвать либеральной в 90-е годы и начале 2000-х, однако в последние годы она близка скорее к Южной Корее 30-40-летней давности, с ее чеболями (правда, без «корейского экономического чуда») и не имеет ничего общего с действительно либеральными экономиками – такими как сингапурская. Следов «либерализма» нет ни в КДР, ни в фактических действиях правительства последнего времени. Риторический вопрос: может ли иметь негативные последствия либеральная экономическая политика, если она уже давно не проводится в России?

Приведенные факты свидетельствуют, что участие государства в российской экономике скорее избыточно, чем недостаточно. Не вызывает сомнений, что требует совершенствования «качество» государства (по оценкам Всемирного банка ³ его эффективность с точки зрения экономической политики существенно ниже среднего). Повышение же участия государства в экономике без кардинального улучшения институтов может означать лишь одно – дальнейшее движение обратно, к советской модели «народного хозяйства». Неясно, в чем может состоять привлекательность этой модели – так, по оценкам Easterly, Fischer (1994) экономика СССР продемонстрировала в 1960–1989 гг. худшую в мире динамику совокупной факторной производительности.

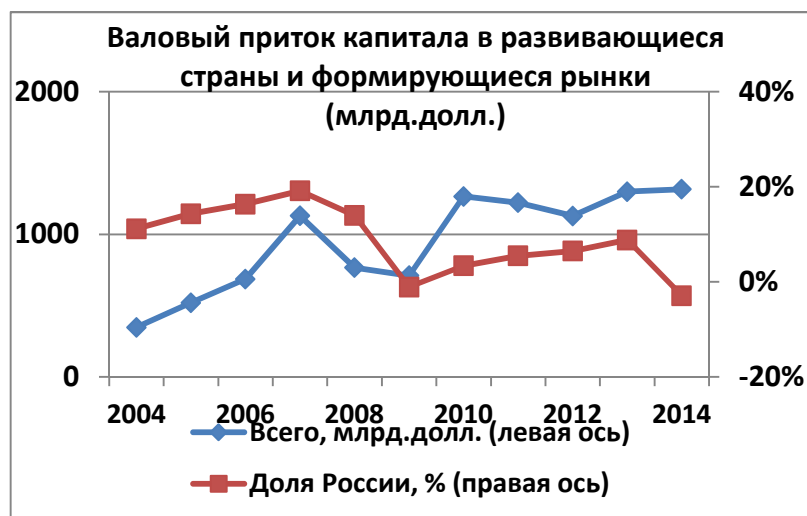
Таким образом, оба первых пункта позиции «государственников» фактически не имеют под собой серьезных оснований. Последний пункт обсуждается ниже.

Начальный шаг к решению проблем российской экономики должен состоять в объективном и беспристрастном определении причин застоя, в котором оказалась российская экономика. Заметим, что в последние годы динамика ВВП все больше зависела от изменения доходов от экспорта углеводородов (Кудрин, Гурвич, 2014). Если в 2000-2008 гг. данный фактор объяснял примерно половину роста и к этому добавлялся рост примерно на 3,5% в год за счет «внутренних» факторов – повышения эффективности предприятий, перемещения ресурсов в более производительные отрасли – то в 2009-2014 гг. скорость «автономного» роста последовательно падала, и к концу периода составляла примерно 1% в год.

Попробуем разобраться, какие изменения могли вызвать столь резкое торможение «собственного» роста. Отчасти это обусловлено общим замедлением мировой экономики и соответственно спроса на российские товары. Однако определяющую роль все же играли внутренние факторы – так, Рис.2 иллюстрирует серьезное изменение отношения инвесторов к России которая, по всей видимости, стала рассматриваться как страна полностью зависящая от нефтяного экспорта. Внутри нашей страны наиболее важную и четко выраженную тенденцию последнего десятилетия без сомнения составляло последовательное повышение активности государства и как участника, и как регулятора экономики. В этот период были созданы госкорпорации, консолидированные компании ОАК и ОСК, значительно расширен удельный вес государства в нефтяном секторе. Основная ставка в обеспечении динамичного роста экономики была сделана на широкий спектр созданных в этот период государственных институтов развития: Внешэкономбанк

³ www.govindicators.org

(который значительно расширил свои функции и масштабы деятельности), АИЖК, Инвестиционный фонд, специальные экономические зоны и т.п.



Источник: расчеты авторов по данным Всемирного банка

Рис.2

Другая определяющая черта последнего десятилетия - застой в проведении реформ. Рост цен на нефть сыграл с властями злую шутку, создав обманчивое впечатление, что все необходимые условия для долгосрочного успешного развития экономики уже созданы и можно сосредоточиться на других задачах. Как следствие был забыт сформулированный В.Лениным принцип «Политика – это самое концентрированное выражение экономики». Напротив, экономика стала все больше подчиняться политическим задачам. Крупнейшим банкам и компаниям все чаще пришлось руководствоваться решениями правительства, или прямо выступать в качестве его «агентов», например, участвуя в строительстве олимпийских объектов в Сочи или подготовке саммита АТЭС на Дальнем Востоке. Другой пример: стремясь не допустить даже небольшого повышения безработицы (уровень которой был включен в число критериев оценки деятельности органов исполнительной власти (ОИВ) субъектов РФ) местные руководители нередко вводят неформальные ограничения на увольнение работников. Понятно, что это делает невыгодными многие проекты модернизации производства и тем самым снижает эффективность компаний.

Исследования, проводившиеся как в развитых, так и в развивающихся странах (обзоры работ можно найти, например, в Estrin et al. (2009), Tichá (2012)) показали, что государственные компании в большинстве случаев демонстрируют худшие экономические результаты. Они реже проводят инновации, имеют более высокие издержки, менее эффективно реализуют инвестиционные проекты, и в результате

отличаться меньшей рентабельностью и темпами роста. Анализ свидетельствует, что отставание госкомпаний объясняется спецификой управления ими: менеджмент частично ориентируется на задаваемые владельцем – государством «нерыночные» цели, имеет относительно слабые стимулы для повышения эффективности компаний и, что еще важнее, несет ограниченную рыночную ответственность за неудовлетворительные результаты работы. Два последних фактора представляют собой следствия механизма так называемых «мягких бюджетных ограничений»⁴. Компании, формально или неформально связанные с государством, получают от него поддержку в виде прямых субсидий, различных налоговых послаблений, льготных кредитов, привилегий при распределении госзаказов и т.п. Тем самым, как бы плохи ни были результаты деятельности госкомпаний, они не оказываются банкротами, а остаются (как и их руководители) на плаву благодаря поддержке государства. Отметим, что подобные меры не имеют обоснования в рамках промышленной политики – согласно Полтеровичу, Попову (2006) эффективная промышленная политика должна быть «неселективной», т.е. поддерживать определенные виды деятельности, а не определенные компании. Впрочем, как показывает Гурвич (2010), даже субсидии, предоставляемые на уровне отраслей, могут оказывать значительное негативное воздействие на экономику.

Применительно к России сопоставление эффективности государственных и частных компаний дает более сложные выводы. Некоторые работы (как в большом исследовании Всемирного банка на основе данных 79 тысяч предприятий) подтвердили, что предприятия государственной и муниципальной форм собственности имеют значительно худшие показатели производительности по сравнению с частными (Bogetić, Olusi, 2013). Вместе с тем в других исследованиях авторы приходят к выводу, что лишь иностранная собственность показывает в России лучшие результаты, чем государственная, российская же частная собственность не обеспечивает компаниям преимуществ. По всей видимости, это объясняется тем, что незащищенность частной собственности делает инвестиции в негосударственный сектор высоко рискованными. Иными словами, в слабой институциональной среде не государственная собственность оказывается более продуктивной, а частная не имеет возможности проявить свой потенциал. Следовательно, наша экономика требует одновременно сокращения удельного веса госсектора и создания условий для раскрытия возможностей частных компаний (полной защищенности собственности, отказа от выборочной поддержки государственных компаний и т.д.).

⁴ См. Корнаи, Маскин, Ролан (2004).

Замедление экономики в последние годы имело, наряду с ухудшением институциональной среды, также глубокие макроэкономические причины. Динамичный рост российской экономики в середине 2000-х годов был основан на расширении внутреннего спроса благодаря дополнительным доходам от экспорта углеводородов. Однако как показали Вакуленко, Гурвич (2014) такая модель достигла своего предела и не могла бы действовать даже в случае дальнейшего подорожания нефти. Рост, не основанный на технологическом прогрессе или снижении издержек, требует постоянного увеличения числа занятых. Форсированное снижение безработицы привело к тому, что заработная плата в экономике росла быстрее, чем производительность труда. В результате последовательно повышался удельный вес оплаты труда и сокращалась доля валовой прибыли в структуре ВВП (она упала с 37% в 2004 г. до 32% в 2014 г.). Продолжение движения по этому пути невозможно по многим причинам: а) практически не осталось резервов для дальнейшего увеличения численности занятых в экономике, поскольку безработица достигла очень низкого уровня, а численность рабочей силы вступила в период длительного сокращения, б) дополнительное снижение безработицы будет оказывать сильное повышательное давление на уровень зарплаты, еще больше сокращая прибыль - тем самым будет снижаться совокупное предложение, а экономика будет иметь все меньше инвестиционных ресурсов. Таким образом, единственная возможность обеспечить долгосрочный рост состоит в том, чтобы изменить его движущую силу – эту роль должно играть повышение эффективности экономики на основе использования новых технологий и сокращения производственных затрат, а не расширение спроса, как это было в последнее десятилетие.

Очевидно, что необходима выработка нового стратегического курса, который позволил бы решить перечисленные (и многие другие) проблемы. Выше было показано, что КДР не обеспечила достижение основных целевых показателей социально-экономического развития. Не лучше обстоит дело и со многими другими целями. Так, предполагалось, что доля валового накопления основного капитала в структуре использования ВВП возрастет к 2015 году до 32-33%, а к 2020 году до 35-36%. Фактически в 2015 году эта доля, скорее всего составит около 20%, а по оценкам МВФ (IMF, 2015) не превзойдет этот уровень и к 2020 году. Не удалось добиться перераспределения ресурсов в пользу развития человеческого потенциала и инновационного развития. Так, доля образования и здравоохранения в структуре бюджетных расходов к 2014 г. снизилась до 21,4% (по сравнению с 23,9% в 2007 г.). Общие (частные и государственные) расходы на исследования и разработки в 2012 году

находились на том же низком уровне, что и в 2007 г. (1,1% ВВП), вместо намеченного их значительного увеличения. Обескураживающе выглядит сопоставление ориентиров инновационной активности с действительностью. Согласно КДР доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна была возрасти к 2020 году до 40-50%, а доля инновационной продукции в объеме выпуска до 25-35%. Фактически прогресс по этим направлениям был незначительным: первый показатель составил в 2012 г. 9,9% (в 2007 году 8,5%), а второй 6,1% (в 2007 году 5,5%)⁵. Не меньшее сожаление вызывает тот факт, что правительство отказывается не только разобраться в причинах провала КДР и скорректировать свою стратегию с учетом полученных уроков, но даже признать наличие проблем. Так, выступая в апреле 2015 г. в Госдуме, Д.Медведев заявил, что все стратегические установки, включая ориентиры КДР, должны остаться прежними⁶. Однако очевидно, что попытки проводить в жизнь неработающую стратегию в лучшем случае обернутся потерей для целей развития периода, остающегося до 2020 года. Фактически последствия могут быть даже более серьезными – например, очевидно, что бюджетная стратегия требует серьезной корректировки, если рост ВВП за 13 лет составит не 125%, а лишь 12%. Ситуация в бюджетной сфере дополнительно осложняется принятием в последние годы не предусматривавшихся в КДР решений по масштабному увеличению расходов на пенсионное обеспечение, оборону, зарплату учителей и врачей. В таких условиях требуется срочная разработка программы кардинального повышения эффективности бюджетных расходов, включающей новую пенсионную реформу, переход к адресному предоставлению социальной поддержки, оптимизацию численности занятых в бюджетном секторе и т.п. Более того, необходимо определить новый набор реалистичных, обеспеченных ресурсами целей и задач социально-экономического развития, возможных сроков достижения установленных ориентиров, установить их приоритетность. Ясно, что решение амбициозных задач требует выработки новых принципов экономической политики, а также значительного совершенствования механизмов государственного управления.

Нам представляется, что наиболее общая проблема КДР состоит в том, что в ней тщательно расписано, что необходимо делать государству и бизнесу для достижения сформулированных высоких целей, однако ничего не сказано о механизмах, которые заставят всех участников действовать именно таким образом. Иными словами КДР недостаточно учитывает политэкономические соображения – наличие у всех участников

⁵ Индикаторы инновационной деятельности: 2014. М.: НИУ ВШЭ, 2014.

⁶ <http://government.ru/news/17768/>

собственных интересов, которыми они руководствуются, если имеют такую возможность. Так, если компаниям с государственным участием проще договориться с правительством о предоставлении им дополнительной поддержки, то они сосредоточат усилия прежде всего на лоббировании поддержки, а не на снижении издержек и проведении технологической модернизации (что мы и наблюдаем как на примере конкретных компаний, так и на уровне приведенных выше общих параметров российской экономики). Новые подходы к экономическим реформам, учитывающие в том числе политэкономические аспекты, были разработаны в Стратегии-2020 (2013), однако к сожалению правительство лишь выборочно воспользовалось отдельными элементами этого документа. Считаем, что потенциал практического применения идей и конкретных предложений Стратегии-2020 очень велик.

Решает ли перечисленные задачи предлагаемое «государственниками» бюджетное и монетарное стимулирование? Прежде всего, отметим, что оно может иметь смысл лишь после адаптации нашей экономики к падению цен на нефть и введению финансовых санкций. До этого попытки активно стимулировать экономику помешают ей восстановить нарушенную сбалансированность – т.е. затянут выход из кризиса. Максимум того, что может принести стимулирование после этого – недолгое (в течение 1-2 лет) ускорение роста. Уже на горизонте нескольких лет эффект не только сойдет на нет, но и скорее всего окажется отрицательным. Во-первых, как отмечалось, стимулирование спроса ведет к росту зарплаты и сжатию прибыли, что подрывает конкурентоспособность экономики и снижает инвестиционные ресурсы. Во-вторых, расширение спроса ведет к ухудшению счета текущих операций, что ставит российскую экономику в крайне рискованное положение (Гурвич, Прилепский (2013)). В-третьих, государственное стимулирование в тех формах, как оно фактически проводится в нашей стране, во многом способствует распространению механизмов «мягких бюджетных ограничений», подрывающих ответственность бизнеса за результаты его деятельности и тем самым дестимулирующих повышение эффективности производства.

Кроме того, устойчивый отток капитала из России показывает, что наша проблема не в недостатке денег, а в недостатке проектов, доходность которых компенсирует высокие инвестиционные риски. Реализуемые сейчас механизмы стимулирования экономики пытаются активизировать экономику за счет того, что часть рисков перекладывается на государство. Именно в этом состоит экономический смысл последовательного увеличения объема госгарантий, рефинансирование Центральным банком на льготных условиях кредитов, выданных в рамках проектного финансирования,

реализация инфраструктурных проектов за счет средств ФНБ и т.д. Сами риски при этом не исчезают, следовательно, они будут накапливаться и рано или поздно государству придется за них платить. Это потребует увеличения налоговой нагрузки или резкого сокращения части расходов и неизбежно будет сопровождаться существенным торможением экономики. Предложения по активному стимулированию экономики, как правило, вообще не обсуждают его опасных отложенных последствий. В лучшем случае «обоснование» сводится к такой позиции: «улучшение инвестиционного климата конечно необходимо, но оно потребует много времени, поэтому пока мы будем поддерживать экономику льготными кредитами, инвестированием средств ФНБ и т.п.». Однако обратной стороной такой логики становится создание иллюзии, что роста экономики можно добиться за счет «технических» мер, без проведения по-настоящему серьезных изменений. В итоге все меры, связанные с дополнительными расходами или льготами реализуются в полном объеме, меры же по улучшению институциональной среды остаются на бумаге или в лучшем случае дают краткосрочный эффект. Общую тенденцию характеризуют оценки Всемирного банка: если в 2004 году Россия находилась в середине мирового рейтинга по качеству регулирования экономики – выше нас стояло 50% стран, то в 2013 году выше нас находилось уже почти 2/3 (63%) стран⁷.

Основываясь на проведенном анализе, можно предложить следующие направления реформ, которые в случае успешной реализации обеспечат устойчивый долгосрочный рост российской экономики.

Первый этап – восстановление макроэкономической стабильности. Приоритетом здесь должно стать обеспечение устойчивости счета текущих операций и бюджета. Решение последней задачи следует сочетать с сохранением бюджетных правил (при необходимости скорректировав их). Если не произойдет быстрого восстановления цен на нефть, то данная задача практически несовместима с быстрым восстановлением роста экономики. Параллельно необходимо создать условия для долгосрочной макроэкономической стабильности, в первую очередь, решив задачу устойчивости пенсионной системы в условиях старения населения.

Следующее направление связано со структурными проблемами. Прежде всего, требуется предотвратить формирование дефицита рабочей силы. Это позволит остановить процесс падения доли валовой прибыли в структуре ВВП, практически несовместимый с успешным развитием экономики. У нас есть немало резервов улучшения конъюнктуры рынка труда: оптимизация численности занятых в бюджетном секторе (сильно

⁷ www.govindicators.org

завышенная по сравнению не только с формирующимися рынками, но и развитыми странами, поэтапное повышение пенсионного возраста, повышение мобильности и расширение переобучения рабочей силы, совершенствование механизмов регулирования миграции и др.). Другая важная цель – устранить прежние и вновь возникающие барьеры на пути движения товаров и инвестиций в российскую экономику и из нее.

Наиболее сложное и важное направление реформ – институциональные изменения. Они должны быть нацелены в первую очередь на создание у предпринимателей и власти сильных стимулов для повышения конкурентоспособности экономики и ее роста (подробнее см. Кудрин, Гурвич, 2014). Здесь требуется «разгосударствление» бизнеса, подразумевающее: а) радикальное сокращение нерыночного сектора, включая государственные и квазигосударственные компании, которые в основном руководствуются не рыночной мотивацией, б) отказ от «промышленного патернализма» - поддержки «своих» компаний и банков с помощью различных льгот, государственных инвестиций и специальных преференций – на смену такой политике должна придти равная для всех «рыночная ответственность», обеспечивающая уход неконкурентоспособных компаний и расширение эффективных, в) усиление положительных стимулов для бизнеса за счет гарантий защиты прав собственности. Наконец, необходимо поставить предел силовому давлению на бизнес и ослабить явно избыточные масштабы контроля и регулирования его деятельности.

Серьезный прогресс в достижении сформулированных целей приведет к росту инвестиций, снижению оттока капитала, активизации интереса бизнеса к инновациям, импорту передовых технологий и их адаптации к российским условиям. Не менее важный результат – начнется выход с рынка неконкурентоспособных предприятий и банков, перемещение всех видов ресурсов в более производительные отрасли и компании. В результате можно рассчитывать на поддержание устойчивых темпов роста экономики, на уровне не ниже мирового уровня. Если перечисленные серьезные реформы не будут проведены, нас ждет длительный период застоя. Гурвич, Прилепский (2013) оценивают долгосрочные средние темпы роста российской экономики примерно в 2% - иными словами, она будет все сильнее отставать от других стран, быстро снижая свою долю в мировой экономике, и вскоре фактически окажется на ее обочине. Выбор не терпит отлагательств, процесс уже идет.

Литература

Вакуленко Е. С., Гурвич Е. Т. (2014). Моделирование механизмов российского рынка труда // *Препринты. Высшая школа экономики. Серия WP3 «Проблемы рынка труда», № 8.*

- Гурвич (2010). Нефтегазовая рента в российской экономике // *Вопросы экономики*, №11
- Гурвич Е., Прилепский И. (2013) Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // *Вопросы экономики*, №9
- Корнаи Я., Маскин Э., Ролан Ж. (2004) Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений, ч.1, 2. // *Вопросы экономики*, № 11, 12.
- Кудрин А., Гурвич Е. (2014) Новая модель роста для российской экономики // "Вопросы экономики", №12
- Полтерович В.М., Попов В.В. (2006). Эволюционная теория экономической политики. Части I, II. // *Вопросы экономики*, № 7, 8.
- Стратегия-2020 (2013). Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Т. 1, 2. М.: Дело.
- Afonso A., Furceri D. (2010). Government Size, Composition, Volatility and Economic Growth. // *European Journal of Political Economy*, 26 (4): 517–532.
- Bayraktar N., Moreno-Dodson B. (2010) How Can Public Spending Help You Grow? An Empirical Analysis for Developing Countries // *World Bank Policy Research Working Paper 5367*
- Bogetic Ž., Olusi O. (2013). Drivers of Firm-Level Productivity in Russia's Manufacturing Sector // *World Bank Working Paper WPS6572*.
- Easterly W., Fischer S. (1994). The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data // *World Bank Policy Research Working Paper. No 1284*.
- Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J. (2009). The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies // *Journal of Economic Literature*, 47:3, 1–30
- IMF (2014). Russian Federation 2014 Article IV Consultation – Staff Report.
- IMF (2015). World Economic Outlook, Uneven Growth: Short- and Long-Term Factors.
- Kumar M., Woo J. (2010). Public Debt and Growth // *IMF Working Paper WP/10/174*
- Padoan P., Sila U., van den Noord P. (2012). Avoiding Debt Traps: Financial Backstops and Structural Reforms // *OECD Economics Department Working Papers*, No. 976, OECD Publishing.
- Tichá M., State or Private Ownership? (2012) A Survey of Empirical Studies // *Review of Economic Perspectives*, v. 12, issue 2, p. 120-144
- Whittington R. (2012). Big strategy/small strategy // *Strategic Organization*, 10: 263–268.
- World Economic Forum (2014a). The Global Competitiveness Report 2014–2015.
- World Economic Forum (2014b). The Global Enabling Trade Report 2014.