

Опубликовано в Независимой газете от 23.05.2000

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, Или почему Россия не станет “азиатским тигром”

Владимир Попов

В 1960 ГОДУ ВВП на душу населения в Китае, Нигерии и Конго (Заире) был примерно одинаковым, к 2000 году Китай опережал Нигерию в 2,5 раза, а Конго – в 5 раз. Точно так же с одного уровня начинали в 1960 году Мексика, Иран и Япония; теперь в Японии ВВП на душу населения в 2-4 раза выше. Филиппины 40 лет назад были более высокоразвиты, чем Южная Корея; теперь подушный ВВП в последней 5 раз выше, чем на Филиппинах.

“Я не представляю себе, как можно оперировать такими данными, не усматривая в них потенциальных возможностей. Может ли правительство Индии предпринять что-либо, чтобы индийская экономика росла так же быстро, как экономика Индонезии или Египта? Если да, то что именно? Если нет, то что такое особенное заключено в “природе” индийской экономики, что препятствует ее быстрому росту? Перспективы нахождения правильных ответов на эти вопросы и последствия для общественного благосостояния просто захватывают воображение. Как только начинаешь думать об этом, трудно переключиться на что-то другое”.

(Роберт Лукас, лауреат Нобелевской премии по экономике)

Факторов экономического роста много, исследованию этих факторов посвящены бесчисленные тома; за вклад в теорию экономического роста не один экономист получил Нобелевскую премию. Я предложу одну из возможных классификаций факторов, которая, возможно, более

других подходит для сегодняшних реалий переходных экономик, в частности для России.

Темпы экономического роста, по определению, равны норме накопления (доля инвестиций в ВВП), умноженной на предельную производительность капитала, или, как раньше говорили, эффективность накопления:

$$\frac{\text{Прирост ВВП}}{\text{ВВП}} = \frac{\text{Инвестиции}}{\text{ВВП}} \times \frac{\text{Прирост ВВП}}{\text{Инвестиции}}$$

Грамотный студент должен будет поправить меня уже здесь, сказав, что в модели Солоу рост нормы накопления неизбежно сопровождается падением его эффективности, так что выигрыш в темпах роста от увеличения доли инвестиций в ВВП может быть только временным. Однако еще более грамотный студент должен будет поправить просто грамотного, вспомнив о модели Ромера с эндогенным техническим прогрессом, в которой рост доли накопления в ВВП не “съедается” полностью падением его эффективности. Да и в жизни обратной зависимости “один к одному” между нормой накопления и его эффективностью не просматривается: сравнивая схожие по другим параметрам страны, легко заметить, что быстрее растут именно те из них, в которых доля инвестиций в ВВП выше.

Приведенная формула, хоть и кажется тавтологией, удобна с той точки зрения, что все факторы роста можно сразу разделить на такие, которые воздействуют на темпы роста через норму накопления (количественные), и такие, которые влияют на эффективность инвестиций (качественные). Начнем с первых.

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАКОПЛЕНИЯ?

От тысячи факторов, которые можно разделить на две группы:

- 1) эффективный рынок,
- 2) эффективные институты.

С тем, что рынок (экономическая свобода) необходим для эффективного накопления, вряд ли кто-либо будет спорить. И в этом Андрей Илларионов (“Эксперт”, 21 февраля) безусловно прав. Известно, что в плановых экономиках эффективность накопления была крайне низкой, так что для поддержания приемлемых темпов роста они вынуждены были направлять на инвестиции гораздо более высокую долю ВВП, чем схожие с ними в других отношениях рыночные экономики. Собственно говоря, и ожидания дивидендов от перехода к рынку были связаны главным образом именно с повышением отдачи инвестиций – с надеждой, что сокращение доли накопления в ВВП (и соответствующее увеличение доли потребления) не приведет к замедлению роста, так как будет с лихвой перекрыто повышением эффективности накопления...

Не получилось, по крайней мере у нас. В Китае и Центральной Европе уже, похоже, получается, а у нас нет. Почему? Разве у нас меньше экономической свободы (рынка)? В сравнении с Центральной Европой – да, чуть меньше, но вот в сравнении с Китаем – примерно столько же, однако результаты, как известно, далеко не одинаковые. Чего у нас не хватает в сравнении с Китаем, так это эффективности институтов, прежде всего государственных, или, проще говоря, способности государства поддерживать закон и порядок и добиваться исполнения своих предписаний. В сложившихся сегодня в России условиях эффективность государственной власти – ключевая причина низкой капиталоотдачи. Современная российская экономическая ситуация точнее всего может быть описана не как несостоятельность рынка (market failure), а как несостоятельность госинститутов (government failure).

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСИНСТИТУТОВ (GOVERNMENT FAILURE)

Эффективность государственных институтов нелегко оценить количественно. В большинстве стран СНГ и Юго-Восточной Европы (Албания, Болгария, Румыния) разрушение институтов проявляется в гигантском увеличении доли теневой экономики; в падении доли государственных доходов в ВВП; в неспособности государства выполнить свои обязательства по предоставлению коллективных благ

(public goods) и гарантировать хотя бы минимальный уровень “исполняемости” законов и предписаний; в накоплении неплатежей – просроченной задолженности (налоговым органам, рабочим, банкам, поставщикам); в демонетизации (падение отношения М2/ВВП, т.е. рост скорости обращения денег), долларизации и бартеризации экономики; в снижении доли банковского кредитования в ВВП; в отсутствии эффективно применяемых процедур банкротств, защиты контрактов, прав собственников и общественного порядка в целом; в высоком и растущем уровне преступности; и т.д. Большинство указанных признаков может быть измерено количественно, причем результат подтверждает высказанное выше суждение: Вьетнам и Китай по показателям эффективности институтов оказываются ближе к Центральной Европе, чем к СНГ.

Один из возможных обобщающих показателей эффективности институтов – степень доверия фирм и граждан к государственным (и негосударственным) институтам в том, что касается защиты экономических прав и свобод, поддержания нормального инвестиционного климата и т.п. – здесь страны СНГ прочно занимают последнее место по результатам всех имеющихся опросов. По данным глобального опроса фирм в 69 странах о доверии государственным институтам (World Development Report 1997), страны СНГ отстают от всех регионов, в том числе и от Африки, причем разрыв между Восточной Европой и странами СНГ больше, чем между Восточной Европой и Южной и Юго-Восточной Азией (или Латинской Америкой). Другим обобщающим измерителем эффективности институтов может служить финансовая мощь государства – доля государственных доходов в ВВП. Хотя немало было написано о “слишком большом” правительстве и слишком высоких налогах, теперь, видимо, большинство исследователей сходятся во мнении, что уход государства из экономики в странах СНГ зашел слишком далеко.

Обычно в зрелых рыночных экономиках существует прямая связь между уровнем налогообложения, долей государственных доходов в ВВП и размерами теневой экономики: чем выше налоги, тем больше размеры подпольной экономики, но, несмотря на это, тем выше доходы государства. В странах с высокими госдоходами (50 и более процентов

ВВП), таких, как Скандинавские государства, Голландия, теневая экономика относительно больше, чем в странах с низкими налоговыми поступлениями (Австралия, США, Швейцария, Япония). В переходных экономиках все наоборот: чем ниже уровень государственных доходов (и чем больше он снизился в последние годы), тем больше теневая экономика (рис. 1). Фактически в переходных экономиках наблюдался эффект вытеснения государства подпольным бизнесом “один к одному”: на каждый процентный пункт падения доли государственных доходов в ВВП приходится в среднем увеличение доли теневой экономики в ВВП тоже на один процентный пункт. Говоря иначе, динамика госдоходов довольно точно отражает способность государства добиваться исполнения законов и предписаний, а это и входит в понятие институционального потенциала.

Способность государства собирать таможенные пошлины и акцизы на импортируемые товары – может быть, самый чуткий частный измеритель институциональной силы. Дешевизна импортных сигарет, алкоголя и автомашин, как правило, верный признак слабости институтов. Эффективность институтов, конечно, тем легче поддерживать, чем больше накопленный социальный капитал – привычки и традиции точного исполнения законов и контрактов (см. статью В.Лопухина – “Эксперт”, # 16, 2000). Несложно измеряемый “индекс честности” в Скандинавских странах в два и более раза выше, чем в России, так что контрабанда спиртного и самогонование в этих странах довольно низки, несмотря на исключительную дороговизну алкоголя. Однако привычки и традиции меняются медленно, скандинавская честность скорее исключение, чем правило (в США и других западных странах честность заметно ниже), а негативное влияние нехватки протестантской этики на эффективность госинститутов, к счастью, отнюдь не фатально и может быть компенсировано прочностью государства.

Существует явная отрицательная корреляция между динамикой производства и капиталотдачи во время перехода к рынку и снижением доли госдоходов в ВВП: чем большим было падение государственных доходов, тем ниже был ВВП – в 1996 году в сравнении с дореформенным уровнем. Интерпретация этой зависимости после

всего сказанного вряд ли может вызывать сомнения: подрыв финансовой мощи государства ведет к коллапсу институтов, что, в свою очередь, подавляет экономическую активность и снижает эффективность накопления.

Страны, отстающие от других в либерализации, но поддерживающие эффективность институтов на высоком уровне (от Китая и Вьетнама до Узбекистана и Беларуси), показывают лучшие экономические результаты. Да и успех стран Центральной Европы и Эстонии базируется не столько на либерализации, сколько на способности обеспечить сильную институциональную поддержку реформам. Эстония – единственная переходная экономика наряду с Вьетнамом, в которой доля госдоходов в ВВП во время перехода к рынку не снизилась, а в странах Центральной Европы эта доля почти не снизилась.

Сегодняшняя российская экономика как раз и является примером институциональной неэффективности при довольно высокой либерализации. Перефразируя Чаадаева, можно сказать, что если раньше СССР доказывал всему миру, что при сильных институтах, но без либерализации (рынка) экономика эффективно работать не может, то теперь Россия преподает противоположный урок – без сильных институтов никакая либерализация (рынок) не обеспечивает хороших экономических результатов.

ИНСТИТУТЫ, АВТОРИТАРИЗМ И ДЕМОКРАТИЯ

Как обеспечить эффективность институтов при проведении рыночных реформ (либерализации)? Если говорить не о конкретных мерах (которые в принципе известны), а об общем подходе, вопрос неизбежно выходит за рамки экономики – в область политологии. В самом деле, для эффективности государственных институтов в общем-то безразлично, поддерживается ли она авторитарным или демократическим режимом: и тот и другой доказали свою принципиальную способность обеспечивать благоприятную институциональную среду для реформ. В то же время известно, что в странах без прочных традиций правопорядка (rule of law) переход от

авторитаризма к демократии сопровождается обычно снижением эффективности институтов: для создания новых, отсутствовавших прежде демократических институтов нужно время, так что переходный период, когда старые авторитарные институты уже разрушены, а новые еще не сложились, оказывается самым институционально небезопасным.

В политологии демократический режим с сильными институтами называется не просто демократией, а либеральной демократией, причем прилагательное “либеральный” в этом словосочетании не менее важно, чем существительное “демократия”. Либерализм означает гарантированность прав личности и экономических агентов, таких, как права собственности и исполнения контрактов, права кредиторов и должников, права на защиту жизни и достоинства личности и на справедливое судебное разбирательство. Права эти, разумеется, могут быть обеспечены только сильными институтами, прежде всего государственными, ибо “частной собственности без государства не бывает”. Демократия добавляет к этим правам еще несколько: право на свободу слова и печати, право избирать и быть избранным и т.п. – важные, но не более важные, чем права, заключенные в понятии либерализма.

В соответствии с таким подходом Европа сначала стала либеральной и только потом – демократической. В XIX веке в европейских государствах права личности и фирм были в основном обеспечены, хотя демократическими эти страны назвать было никак нельзя: на рубеже веков лишь примерно половина взрослого населения имела право голоса. По тому же пути – от либерализма к демократии – шли (а некоторые все еще идут) и страны Юго-Восточной Азии, добившиеся в минувшие десятилетия впечатляющих экономических успехов. Может быть, наиболее убедительный пример – Гонконг, где британские колониальные власти стали вводить зачатки демократии только накануне передачи территории Китаю (но так и не успели завершить дело), что, однако, не помешало Гонконгу превзойти свою метрополию – родину демократии – по уровню экономического развития и удерживать лидерство и после перехода под контроль не слишком демократической КНР.

По другому пути – сначала демократия, потом либерализм – пошли страны Латинской Америки, а затем Африки. Для экономики демократия без либерализма, т.е. при слабости институтов, гарантирующих права экономических агентов, оказалась не слишком благоприятной средой – Африка и Латинская Америка в послевоенный период сдавали свои позиции в мировой экономике, отставая по темпам роста ВВП на душу населения. Именно тогда, в послевоенный период, произошло становление так называемых нелиберальных демократий как массового феномена (главным образом в Латинской Америке и в Африке, но в других регионах тоже – например, Индия) – в основном демократических режимов, но не имеющих эффективных институтов для защиты либеральных прав.

В 90-е годы к числу нелиберальных демократий добавились многие советские республики и страны Юго-Восточной Европы – со схожими последствиями для экономического развития. Собственно говоря, страны Латинской Америки уже близки к созданию эффективных институтов, судя, скажем, по индексу доверия к органам государственной власти (который примерно такой же, что в Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке). А вот Африка и СНГ пока что весьма далеки от этого – дальше, чем любые другие крупные регионы мировой экономики. Эти последние два региона, в которых либерализация не работает, поэтому не укладываются в рамки традиционной экономической мудрости. В 90-е годы только эти две группы стран продолжали удаляться от западных государств по уровню развития (ВВП на душу населения), и, похоже, эта тенденция сохранится в обозримом будущем (10-20 лет), пока не будут созданы эффективные институты, способные превратить нелиберальные демократии в либеральные.

Если воспользоваться индексами правопорядка (rule of law – “верховенства закона” – International Country Risk Guide) в качестве показателя силы институтов (законодательные гарантии прав собственности, контрактов и т.п.) и индексами демократизации (политических прав), которые публикуются Freedom House, то можно классифицировать страны так, как это показано на рис. 2. Авторитарные

режимы, включая коммунистические, постепенно укреплявшие либеральные права, но не обеспечивавшие верховенства закона и не имевшие сильных институтов, компенсировали нехватку закона избытком порядка, т.е. восполняли институциональный вакуум авторитарными методами. Возникшие в этих странах после демократизации нелиберальные демократии оказались неспособными поддерживать ни “порядок без закона”, поскольку утратили прежние авторитарные инструменты, ни порядок на основе закона, поскольку не успели создать новые демократические механизмы, позволяющие гарантировать стандартный набор либеральных прав (верхний левый квадрант на рис. 2). Неудивительно, что это самым отрицательным образом сказалось на деловом климате и динамике производства. Авторитарные режимы со слабым правопорядком (левый нижний квадрант на рис. 2) тоже не слишком благоприятны для экономики, но в среднем все-таки лучше, чем демократические.

Как видно из рис. 3, динамика производства в переходный период явно положительно связана с соотношением двух индексов – верховенства закона и демократизации, хотя и форма, и теснота этой положительной связи различны для авторитарных режимов и для демократических. Иначе говоря, демократизация без обеспечения законности и правопорядка на деле, нравится это нам или нет, обычно ведет к значительному спаду производства. Это та цена, которую приходится платить за раннюю политическую демократизацию, т.е. за введение процедуры демократических выборов в то время, когда основные либеральные права еще не утвердились в обществе. Отнюдь не случайно наихудшая экономическая динамика наблюдается в странах с неудачным сочетанием слабых институтов (низкий индекс правопорядка) с относительно высоким уровнем демократии (левый верхний квадрант на рис. 2).

Если включить индексы правопорядка и демократизации в регрессии, объясняющие динамику производства, то они приобретают “правильные знаки” (верховенство закона – положительный, демократизация – отрицательный) и оказываются статистически значимыми, что, кстати сказать, согласуется с результатами, полученными для более многочисленных групп стран. Наилучшие

результаты, однако, дает включение в уравнение соотношения двух индексов – верховенства закона и демократизации: почти 80% вариаций в динамике производства в переходный период объясняется всего тремя факторами – диспропорциями в структуре производства и внешней торговли накануне переходного периода, инфляцией и упомянутым соотношением.

ТЕХНОЛОГИЯ РОСТА ПРИ НИЗКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАКОПЛЕНИЯ

Вернемся теперь к тому, с чего начали, – к количественным и качественным факторам роста. В том, что касается мобилизации качественных факторов – повышению эффективности накопления, – в среднесрочной перспективе рассчитывать на скорый прорыв не приходится. Институциональное строительство в нелиберальных демократиях, как показывает опыт Латинской Америки и Африки, процесс длительный, измеряемый десятилетиями. Отсюда два возможных варианта:

инерционный и самый вероятный – низкие темпы и низкая эффективность накопления, а следовательно, и низкие темпы роста – порядка 3-5% в год. Мало заметные невооруженным глазом такие темпы роста позволят достичь уровня 1989 года лет через 15-20, так что нынешнее поколение 40-летних процветающей России в этом случае так и не увидит;

стратегия форсированного роста, призванная компенсировать низкую эффективность накопления высокой нормой накопления, то есть восполнить недостаток качества количеством. Это политически маловероятный, но теоретически вполне возможный вариант – вывести экономику на траекторию 10-процентного роста, обеспечивающего удвоение ВВП каждые 7 лет.

С чисто экономической точки зрения повысить нынешние темпы роста до 10% несложно, это, что называется, экономическая техника. Для этого нужно перераспределение ВВП в пользу инвестиций за счет потребления:

снижение реального курса рубля для поощрения экспортеров и для защиты отечественных производителей;

переориентация промышленной политики с импортозамещения на стимулирование экспортного роста – отмена экспортных налогов и подтягивание внутренних цен на сырье, топливо, энергию до уровня мировых, сокращение многомиллиардных дотаций сельскому хозяйству;

реформа пенсионной системы и сокращение жилищных субсидий; расширение госинвестиций даже ценой увеличения госдолга, чтобы запустить инвестиционный процесс;

всемерное поощрение иностранных инвестиций (в Азербайджане, где инвестиционный климат ненамного лучше, эти инвестиции в расчете на душу населения в несколько раз выше, чем в России, так что резервы есть);

укрепление институтов, которое, кстати сказать, легче реализовать в условиях роста, чем в условиях спада.

Предвижу вал возражений “справа” и “слева”: “реформаторы” будут против снижения курса (так как это чревато ускорением инфляции) и против расширения госинвестиций (“социализм”), а все остальные усмотрят в предложенных мерах очередную попытку “ограбить народ”, подорвать промышленный потенциал и национальную экономическую безопасность. Могу возразить и тем и другим по пунктам и конкретно, но это тема отдельной статьи (четыре года назад, кстати сказать, такая статья под названием “Стратегия роста” была написана и опубликована в газете “Сегодня” от 14 марта 1996 г.). Так что в заключение позволю себе высказать только три самых общих соображения.

Во-первых, все проекты ускорить экономический рост без осуществления всех или большинства вышеупомянутых мер – чистой воды утопия. В мире нет примеров быстрого и здорового (долговременного) роста на основе завышенного курса валюты,

импортозамещения и низких инвестиций. Наоборот, все быстрорастущие страны в последние десятилетия – от Китая и Маврикия до Малайзии и Чили – делали ставку на заниженный курс валюты (через накопление резервов), всемерное поощрение экспорта и госинвестиции (именно так: при более низкой доле общих госрасходов в ВВП доля госинвестиций в ВВП этих стран была относительно высокой).

Во-вторых, завышение реального курса валюты, обеспечивающее дешевизну импортного ширпотреба и стимулирующее потребление в ущерб накоплению, – не менее популистская политика, чем поддержание низких цен на топливо и энергию, финансирование госпотребления через инфляционный налог или через накопление госдолга. Здесь мы далеко не оригинальны, такая политика с неизменно плачевными результатами – от высокой инфляции до долговых и валютных кризисов – была испробована в Латинской Америке еще до начала посткоммунистической трансформации (феномен “макроэкономики популизма” был проанализирован еще в конце 80-х – см., например: *Macroeconomics of Populism in Latin America*. Ed. By R. Dornbush and S. Edwards. Chicago and London, 1991). Именно поэтому предложенные выше меры скорее всего осуществлены не будут, как они не были осуществлены в Латинской Америке в 80-90-е годы. Это вопрос политики, а не экономики: при слабом демократическом режиме провести в жизнь экономически целесообразные, но “непопулярные” мероприятия, нацеленные на стратегическую перспективу, а не на сиюминутный политический успех, крайне сложно, проще “плыть по течению”, раздавая субсидии всем, кто попросит, как только появятся дополнительные доходы.

И, наконец, в-третьих, маленький шанс на успех все-таки есть. Он связан, с одной стороны, с новым государственным руководством, а с другой – с демонстрационным эффектом возможности быстрого роста с помощью девальвации после августовского кризиса 1998 года. Действительно, когда еще проводить непопулярные меры, как не в начале президентского срока? И почему бы постепенно не опускать реальный курс рубля далее, если девальвация так благотворна и для роста, и для бюджетных доходов, и для сокращения неплатежей. Да,

девальвация произошла в форме кризиса вопреки, а не благодаря правительственной политике, но, может быть, новое руководство извлечет из прошлого очевидные теперь уже уроки? Тем более что резервы для дальнейшей девальвации имеются – в Китае, который уже догнал нас по уровню ВВП на душу населения, курс поддерживается на уровне, обеспечивающем пятикратное отставание национальных цен от мировых, а у нас менее чем трехкратное. Именно поэтому в Китае валютные резервы все время растут и составляют сейчас почти 20% ВВП, а у нас – остаются на мизерном уровне (15 млрд. долл. – это меньше, чем в 10-миллионной Венгрии, и всего лишь около 7% ВВП).

В общем, надежда умирает последней. “Если Россия сделает ставку на экспортные отрасли, то экономическое восстановление начнется уже на здоровой и полноценной основе, вновь создаваемые и реконструируемые мощности будут отвечать мировым стандартам конкурентоспособности и со временем вытянут за собой всю экономику. Тогда в начале следующего века России, может быть, удастся “оседлать экономический рост”, а мир, может быть, заговорит о новом, российском “экономическом тигре”. Шанс есть.

Почему “в начале следующего века”? Потому что это цитата из той самой статьи “Стратегия роста”, написанной четыре года назад.

материалы: Независимая Газета © 1999-2000
разработка: НЕГА-Сеть – ФЭП © 2000

Опубликовано в [Независимой газете](#) от
23.05.2000
Оригинал: http://politeconomy.ng.ru/research/2000-05-23/7_russian_tiger.html