

**НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
ПРОБЛЕМЫ**

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ
РОССИИ И БЕЛОРУССИИ
(2000-е годы)***

© 2011 г. **В.Н. Иванов, Ю.В. Овсиенко, А.О. Тихонов, Ю.М. Ясинский**
(Москва, Белоруссия)

Проведен анализ институциональных преобразований и экономической динамики в России и Белоруссии. Исследованы факторы экономического роста в обеих странах. Показано, что белорусская модель институциональных преобразований обеспечила значительно более динамичный и устойчивый экономический рост, в то время как российская модель оказалась неэффективной, несмотря на огромные рентные доходы в период высоких цен на нефть.

Ключевые слова: институциональная система; экономическая динамика; факторы экономического роста; рента; монополизм.

В работе представлены результаты исследования, посвященные сравнительному анализу институциональных изменений и социально-экономической динамики России и Белоруссии. В предыдущей статье (Иванов, Овсиенко, Тихонов, Ясинский, 2010) рассматривался период 1990-х годов. В настоящей работе в поле зрения 2000-е годы. Заметим, что и характер институциональных изменений, и, соответственно, направления и темпы социально-экономического развития стали иными.

1. ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В период с 2000 по 2007 г. в обеих странах наблюдался экономический рост. В Российской Федерации он был в основном восстановительным после значительного падения в 1992–1998 гг. Его результатом стало достижение дореформенного уровня: реальный ВВП России в 2006 г. впервые за постсоветский период сравнялся с его значением в 1991 г.¹ В Белоруссии восстановительный рост экономики начался уже в 1996 г. Реальный ВВП достиг уровня 1991 г. в 2002 г., а к концу рассматриваемого периода составил 162% этого уровня (в России – соответственно – 110%). В табл. 1 представлены данные динамики реального ВВП России и Белоруссии в 2000–2007 гг. Как видно из этих данных, в начале рассматриваемого периода темпы роста ВВП в России были выше, чем в Белоруссии. Это объясняется прежде всего эффектом “низкой базы”: в России

Таблица 1. Динамика реального ВВП Белоруссии и России в 2000–2007 гг., в % к 1999 г.

Страны	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007 в % к 1991
Белоруссия	106	111	116	124	138	151	166	181	162
Россия	110	116	121	130	139	148	160	172	110

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проекты № 08-02-90206а / Б, 09-02-00126а).

¹ Здесь и далее, если не указано особо, статистические показатели приводятся по официальным данным Росстата и Белстата за соответствующие годы.

ВВП в 1999 г. составлял всего 64% уровня 1991 г., в Белоруссии – 89%. Соответственно, ресурсы роста российской экономики за счет загрузки простаивавших до этого производственных мощностей были существенно больше, чем в белорусской. Однако во второй половине рассматриваемого периода соотношение темпов роста экономики двух стран поменялось: в результате общий рост ВВП в 2000–2007 гг. в Белоруссии оказался выше, чем в России.

В рассматриваемый период существенно отличается и вклад отраслей экономики в прирост ВВП двух стран (рис. 1). В Белоруссии прирост ВВП в сопоставимых ценах обеспечивался в основном за счет опережающего роста ВДС товаропроизводящих отраслей, в первую очередь обрабатывающей промышленности. В период 2000–2007 гг. на ее долю пришлось 46% прироста ВВП. В целом же вклад производства товаров в прирост ВВП Белоруссии в рассматриваемом периоде составил около 70%. В отличие от Белоруссии в России указанная структура во второй половине рассматриваемого периода существенно изменилась по сравнению с первой половиной.

В России вклад производства товаров в прирост ВВП в 2000–2003 г. составлял 47%, а в 2004–2007 гг. он сократился до 28%. При этом вклад промышленности в прирост ВВП снизился почти в два (с 29,9 до 15,2%), а сельского хозяйства – в три раза (с 6,5 до 2,2%). Основной вклад в прирост ВВП России в 2004–2007 гг. внесла торговля и операции с недвижимым имуществом – на их долю пришлось около половины прироста (рис. 2).

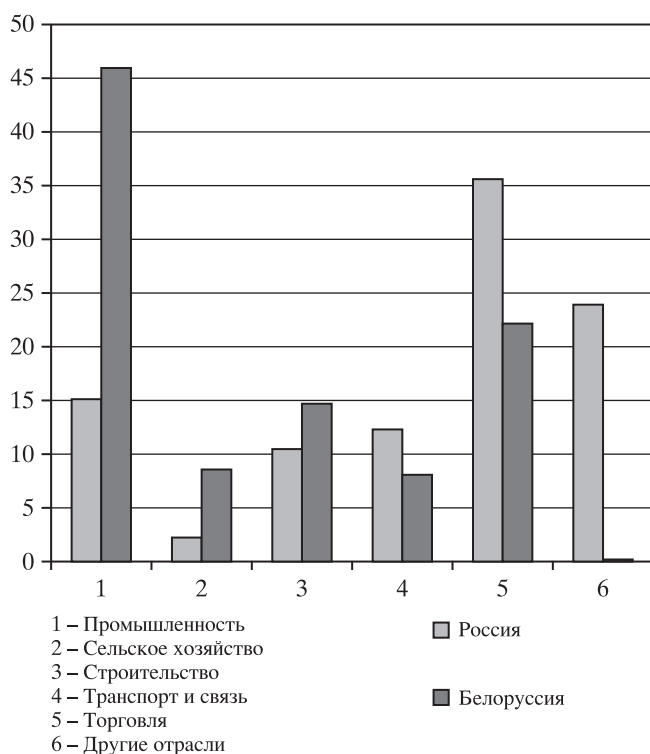


Рис. 1. Вклад отраслей в прирост ВВП в 2000–2007 гг. в сопоставимых ценах, %

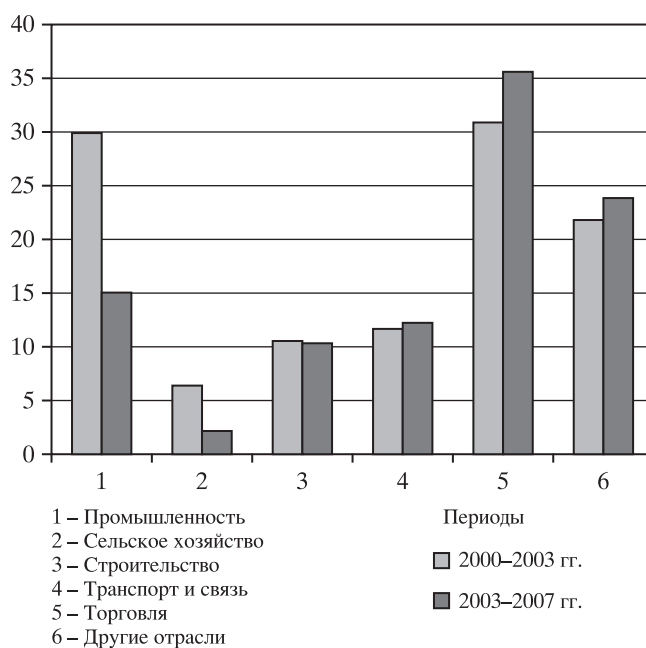


Рис. 2. Вклад отраслей в прирост ВВП России в сопоставимых ценах по двум периодам, %

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: при общей для двух стран тенденции к росту экономики модели их экономического роста были принципиально различными. Экономический рост в Белоруссии, который привел к существенному превышению ВВП по сравнению с советским периодом, обеспечивался в первую очередь за счет реального сектора. В Российской Федерации достижение дореформенного уровня ВВП произошло в основном за счет торгово-посреднической деятельности.

Быстрый рост ВДС торгово-посреднической деятельности в России в рассматриваемый период объясняется ростом как физического объема оборота оптовой и розничной торговли,

так и торговой наценки (разницы между стоимостью товаров в продажных и покупных ценах), которая по методологии системы национальных счетов представляет собой выпуск торговли. Безусловно, позитивным с точки зрения социально-экономической динамики является при этом лишь рост физического объема розничного товарооборота. Что же касается роста оборота оптовой торговли, то такая оценка вряд ли возможна, так как для российской оптовой торговли были характерны многозвенные перепродажи. По данным статистики, не менее половины сделок купли–продажи товаров в оптовом звене совершались между организациями оптовой торговли. В результате происходила спекулятивная накрутка цен и их необоснованное повышение для конечных потребителей. Это приводит к снижению конкурентоспособности ряда ключевых отраслей экономики, в первую очередь – реального сектора, а также к инфляции на потребительском рынке. Приведем простой пример. Представим себе, что некий сельскохозяйственный регион делится системой перекупщиков на несколько частей, в каждой из которых действует только один закупщик продукции. Это позволяет ему приобретать у крестьян результаты их трудовой деятельности по бросовым ценам, получая крупный навар. Второй метод обогащения в торговле – создание цепочки перекупщиков. Обозначим норму прибыли перекупщиков через α . Пусть первый посредник покупает некоторую продукцию по цене p и продает ее второму, уже по цене $p(1 + \alpha)$ который, в свою очередь, продает ее третьему по цене $p(1 + \alpha)^2$, и т.д. Таким образом, получается, что общая норма дохода A всей цепочки перекупщиков k равна:

$$A = (1 + \alpha)^k - 1.$$

Предположим, что $\alpha = 0,3$, а $k = 5$, получим, что вся эта цепочка принесла 270% прибыли, тогда как каждый из них получал только 30%. Но все эти посредники напоминают известного зиц-председателя Фунта, поскольку вся цепь создана хозяином торговой фирмы.

Но тогда почему компетентные органы не стремятся прекратить порочную практику и оставить одного перекупщика? Скорее всего потому, что в этом случае уменьшатся доходы членов этих компетентных органов.

Одной из главных причин роста НДС торговли был высокий уровень торгово-посреднических наценок на энергоносители, поставляемые как на экспорт, так и на внутренний рынок. Так, на конец 2007 г. средние цены приобретения нефти на внутреннем рынке и цены производителей различались в 1,5 раза, а газа – в 4,3 раза. Экспортные цены и цены производителей нефти и газа различались соответственно в 1,7 и в 13,8 раза. В результате происходил, по сути, трансферт части НДС нефте- и газодобывающей промышленности в торговлю. Об этом свидетельствует, в частности, то обстоятельство, что основным видом деятельности “Газпрома” по ОКВЭД является оптовая торговля, а не добыча или транспортировка газа. Не менее показательным является и тот факт, что Москва, которая не добывает ни нефти, ни газа, тем не менее является их крупнейшим в стране экспортером благодаря тому, что именно в Москве зарегистрированы “Газпром” и головные подразделения крупнейших нефтяных компаний.

Рост внутренних цен на энергоносители, в том числе за счет увеличения торговой наценки, объясняется в первую очередь их монопольным характером. В результате институциональных преобразований 1990-х годов в России сложились разные типы монополий: общенациональные, такие как “Газпром”; олигополии (в частности, нефтяные компании), которые при попустительстве государства осуществляют картельный сговор. Они представляют собой вертикально интегрированные компании, где одни подразделения осуществляют добычу нефти и газа, а другие, якобы приобретая у первых нефть и газ, продают их затем с большой торговой наценкой. В состав нефтяных компаний входят также нефтеперерабатывающие заводы и автозаправочные станции, что позволяет осуществлять накрутку цен на всех этапах товародвижения.

Рассматриваемый период характеризовался быстрым ростом мировых цен на энергоносители и, соответственно, цен, по которым Россия экспортировала нефть и газ (табл. 2). Приводимые в табл. 2 данные свидетельствуют также о тенденции сближения внутренних цен на энергоносители с мировыми. В этой связи следует указать на абсолютное отсутствие аргументации в пользу известного тезиса о необходимости выравнивать эти цены с мировыми – как условия ликвидации “избыточного” энергопотребления, препятствующего якобы модернизации экономики. В действительности крайне высокий, экономически необоснованный уровень торгово-посреднических наценок на энергоносители выступает ограничителем экономического роста,

Таблица 2. Динамика экспортных и внутренних цен на нефть и газ в 2003–2007 гг.

Показатели	2003	2007
Экспортные цены на нефть, долл./ т	174	470
Экспортные цены на природный газ, долл. / 1000 куб. м	85,7	234
Внутренние цены приобретения нефти, руб./ т	4176	10 368
Внутренние цены приобретения природного газа, руб. / 1000 куб. м	1008	1856
Внутренние цены приобретения нефти, долл./ т*	142	422
Внутренние цены приобретения природного газа, долл. / 1000 куб. м*	34,2	75,6

* В пересчете по официальному курсу валют.

приводя к завышению цен на электроэнергию, транспортные и коммунальные услуги и препятствуя преодолению сырьевой направленности развития российской экономики, перетоку капиталов из сырьевого сектора в высокотехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности.

Динамичный рост мировых цен на энергоносители привел к существенному повышению рентных доходов России и явился, по сути, основным фактором роста ВВП страны во второй половине рассматриваемого периода. Так, стоимость экспорта сырой нефти в 2004–2007 гг. выросла по сравнению с 2000–2003 гг. более чем в 3 раза, природного газа – в 2 раза, в первую очередь именно за счет роста экспортных цен при относительно небольшом повышении физического объема экспорта энергоносителей (табл. 3).

Таблица 3. Экспорт нефти и газа в 2000–2003 гг. и в 2004–2007 гг.

Показатели	2000–2003	2004–2007	2004–2007, в % к 2000–2003
Нефть сырая, млрд долл.	110,0	365,5	329
Нефть сырая, млн т	718	1017	142
Газ природный, млрд долл.	70,8	141,8	200
Газ природный, млрд куб. м	760	802	107

Следует особо отметить, что экономический рост, имевший место в России в “нулевые” годы, особенно во второй половине рассматриваемого периода, не может считаться устойчивым. Мировые цены на энергоресурсы характеризуются высокой волатильностью: за периодами динамичного роста этих цен следуют и периоды их резкого обвала. Напомним в этой связи, что возникновение сильной зависимости экономического роста СССР в 1970–1980-е годы от динамики мировых цен на нефть стало одной из причин кризиса советской экономики и в конечном итоге – развала СССР. Важно при этом подчеркнуть, что в советский период поступления природной ренты, в первую очередь – от продажи нефти, направлялись в доход государства и использовались на благо всего общества. В современной России большая часть рентных доходов присваивается “нефтяными баронами”, за бесценок приватизировавшими нефтяные компании в период “шоковой терапии” – радикальных преобразования института собственности.

Как отмечалось ранее, в России высокая наценка характерна для торговли не только энергоносителями, но и другими товарами вследствие накрутки цен в цепи многозвенных перепродаж в оптовом секторе. В результате в России, несмотря на неоднократные заявления правительства о приоритетности задачи снижения инфляции, устойчивой тенденции ее снижения пока не наблюдалось. Это касается как потребительских цен, так и особенно цен производителей промышленной продукции.

В Белоруссии, напомним, восстановительный рост экономики начался во второй половине 1990-х годов в условиях крайне высокой инфляции (Иванов и др., 2010). В 2000-е годы темпы

роста цен в Белоруссии резко замедлились, и во второй половине рассматриваемого периода они стали ниже, чем в России, особенно темпы роста цен производителей промышленной продукции (табл. 4). Следует при этом отметить, что такая динамика имела место в неблагоприятных для Белоруссии условиях: в это время Россия резко повысила цены на поставляемые в республику газ (который ранее продавали Белоруссии по внутрироссийским ценам) и нефть, введя на нее экспортную пошлину и де-факто дезавуировав тем самым межгосударственные и межправительственные соглашения о едином таможенном пространстве и создании Союзного государства России и Белоруссии.

Таблица 4. Индексы цен в Белоруссии и России в 2000-е годы (данные за декабрь по отношению к декабрю предыдущего года), %

Страны	2000	2004	2005	2006	2007	2007, в % к 2003
Индекс потребительских цен						
Белоруссия	207,5	114,4	108,0	106,5	112,1	147,5
Россия	120,2	111,7	110,9	109,0	111,9	151,1
Индекс цен производителей промышленной продукции						
Белоруссия	268,0	118,8	110,0	109,0	116,8	166,4
Россия	131,9	128,8	113,4	110,4	125,1	201,7

Одной из причин успехов Белоруссии в борьбе с инфляцией является участие белорусского государства – в отличие от российского – в регулировании ценообразования. В России власти “регулировали” лишь тарифы естественных монополий, реально устанавливая только ежегодные пределы их повышения, при этом существенно превышающие темпы инфляции. В Белоруссии применялись три способа регулирования ценообразования:

– на социально-значимые товары государственные органы определяли верхний предел цены;

– на значительную группу товаров государственные органы устанавливали предельный индекс изменения цен;

– на остальные товары устанавливались свободные цены, которые в обязательном порядке подлежали регистрации. При регистрации цены производитель был обязан обосновать ее размеры затратным методом – издержками и нормативной прибылью.

Для регистрации цен субъекты хозяйствования в Белоруссии предоставляют в соответствующие государственные органы уведомление об уровне сформированных отпускных цен. При этом размер отпускных цен (тарифов) должен быть подтвержден соответствующими экономическими расчетами (калькуляцией с расшифровкой статей затрат), заверенными руководителями и главными бухгалтерами субъектов хозяйствования, которые несут ответственность за правильное обоснование цен (тарифов). При этом государство регулирует и предельные размеры некоторых статей затрат. Например, затраты на рекламу не могут быть выше определенного процента себестоимости.

Важно также отметить, что в Белоруссии установлен и верхний предел торговой наценки. В цене конечного потребителя эта наценка не должна быть выше 30% отпускной цены производителя или импортера, независимо от числа посредников, участвующих в движении товаров от производителя (импортера) до конечного потребителя.

Как отмечалось выше, существенный вклад в прирост ВВП России в 2004–2007 гг. внесли, кроме торговли, также операции с недвижимым имуществом. Значительный рост ВДС этого вида деятельности объясняется в первую очередь спекулятивным ростом цен на недвижимость. Наглядным свидетельством этого является динамика цен строительства и продажи жилья (рис. 3).

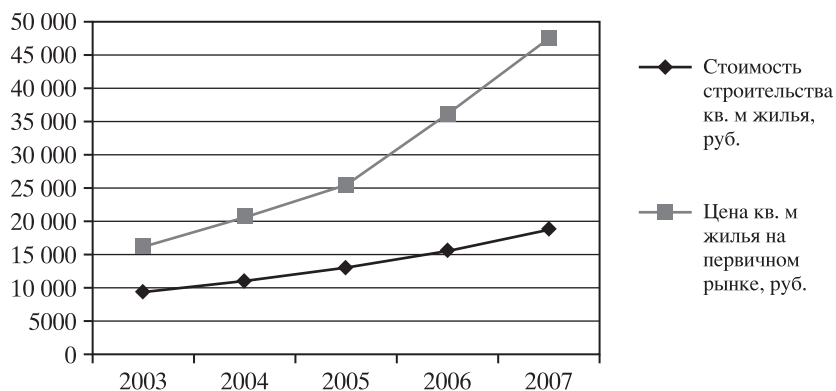


Рис. 3. Стоимость строительства и цена жилья на первичном рынке России, руб. / кв. м

Размер маржи – разницы между ценой продажи 1 кв. м жилья и стоимостью его строительства – увеличился в 2007 г. (по сравнению с 2003 г.) более чем в 4 раза. В абсолютном выражении маржа составила в 2007 г. 28,6 тыс. руб., или более 150% стоимости строительства (в 2003 г. – соответственно 6,8 тыс. руб., или 72%).

Такой огромный необоснованный рост маржи привел, с одной стороны, к росту сверхприбыли девелоперов и риелтеров: по данным бухгалтерской отчетности, прибыль по виду деятельности “операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг” за указанный период выросла более чем в 5 раз и составила в 2007 г. 936 млрд руб. С другой стороны, такой рост явился и очевидным ограничителем роста жилищного строительства в России (из-за невозможности купить жилье по столь высоким ценам для абсолютного большинства населения) и как следствие – спроса строительных организаций на продукцию других отраслей экономики и, соответственно, роста их выпуска. Как и в случае с торговыми наценками, основной причиной спекулятивного роста цен на жилье является отказ от их регулирования под лозунгом невмешательства государства в экономику и при очевидном участии государственных чиновников, выдающих разрешения на строительство жилья, в сверхдоходах от его продажи.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что экономический рост в России во второй половине рассматриваемого периода был – в отличие от Белоруссии – скорее виртуальным, чем реальным. При этом темпы роста реального сектора российской экономики в 2004–2007 гг. замедлились по сравнению с 2000–2003 гг., в то время как темпы роста реального сектора белорусской экономики, напротив, ускорились. В результате объем промышленного производства в Белоруссии в 2007 г. увеличился по сравнению с 1991 г. почти в 2 раза; в России же он так и не достиг дореформенного уровня. В отличие от Белоруссии в России не удалось также восстановить и советского уровня производства продукции сельского хозяйства (табл. 5).

Таблица 5. Динамика промышленного и сельскохозяйственного производства в Белоруссии и в России в 2000–2007 гг., в сопоставимых ценах в процентах к 1999 г.

Страны	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007 в % к 1991
Промышленное производство									
Белоруссия	108	114	119	127	148	163	182	198	196
Россия	112	118	122	131	141	148	158	168	90
Продукция сельского хозяйства									
Белоруссия	109	111	112	120	134	137	147	152	111
Россия	108	116	117	119	123	125	130	134	82

2. ПРОМЫШЛЕННАЯ И АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Впечатляющий рост белорусской промышленности обеспечивало ускоренное развитие таких отраслей, как машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, первичная переработка нефти, промышленность строительных материалов. Наибольший вклад в прирост ВДС промышленности в неизменных ценах внесли машиностроение и металлообработка. ВДС машиностроения выросла в 2007 г. по сравнению с 2000 г. почти в 2,5 раза, производство тракторов – более чем в 2,5 раза, грузовых автомобилей – на 73%, стиральных машин – в 2 раза, экскаваторов – в 16 раз. На долю химической и нефтехимической промышленности пришлось 13%, а топливной (основу которой составляет нефтепереработка) – 12,3% прироста ВДС белорусской промышленности. Высокие темпы роста ВДС (в 2,3 раза) были характерны также для промышленности строительных материалов. Рост последней отрасли был вызван практически таким же ростом строительства. В структуре ВДС белорусской промышленности удельный вес указанных четырех отраслей обрабатывающей промышленности составил в 2007 г. около 60%.

В России в рассматриваемый период не удалось ни достичь дореформенного уровня промышленного производства, ни улучшить его структуру, которая в пореформенный период стала значительно более примитивной. Более половины ВДС российской промышленности в 2007 г. приходилось на добычу полезных ископаемых и металлургическое производство. В то же время удельный вес четырех отраслей обрабатывающей промышленности, составляющей основу белорусской индустрии, в структуре ВДС российской промышленности не превышал в 2007 г. 30%. Значительно снизился по сравнению с 1991 г. выпуск продукции машиностроения, в том числе многократно в таких ее отраслях, как авиастроение, станкостроение, сельскохозяйственное машиностроение. В автомобильной промышленности росло лишь производство иномарок методом “отверточной” сборки. Глубоким был спад производства и в легкой промышленности.

По уровню развития сельскохозяйственного производства Белоруссия опережала Российскую Федерацию и в советский период. Это касается как производства продукции в целом в расчете на душу населения, так и урожайности в растениеводстве и продуктивности животноводства. В рассматриваемом периоде этот разрыв значительно увеличился. Следует напомнить, что в обеих странах в начале постсоветского периода наблюдался существенный спад сельскохозяйственного производства, однако во второй половине 1990-х годов белорусскому государству – в отличие от российского – удалось остановить этот спад. Сельхозпроизводителям в Белоруссии предоставлялись льготные кредиты на приобретение техники, удобрений, топлива, осуществлялось и прямое субсидирование производства продукции из государственного бюджета. Такую политику применяли, как известно, во многих европейских странах, проводили ее и в рассматриваемом периоде. Достаточно указать, что расходы консолидированного бюджета Белоруссии на поддержку сельского хозяйства составили в 2007 г. 4% ВВП. Важно при этом отметить, что Белоруссия сохранила крупное товарное производство – коллективные и государственные хозяйства; при этом в рассматриваемом периоде началась приватизация части этих хозяйств.

Аграрная политика белорусского государства позволила не только восстановить, но и превысить в 2000-е годы дореформенный уровень производства сельхозпродукции, обеспечить тем самым продовольственную независимость республики. Более того, значительную часть продукции сельского хозяйства Белоруссия поставляет на экспорт – так, в 2007 г. экспорт белорусских продовольственных товаров только в Россию составил более 1 млрд долл.

В России с началом радикальных реформ аграрная политика проводилась по-прежнему под лозунгом невмешательства государства в экономику. В результате спад производства сельхозпродукции продолжался в России до конца 1990-х годов. Деграция сельского хозяйства проявилась в резком падении крупного товарного производства в результате ликвидации большей части колхозов и совхозов. Несмотря на определенный рост производства в рассматриваемом периоде, около половины продукции производилось в подсобных хозяйствах населения, т.е. в мелкотоварных и натуральных хозяйствах.

В 2000-е годы произошли определенные подвижки в аграрной политике российского государства, в частности, началась реализация национального проекта “Развитие АПК”. Вместе

с тем государственные ассигнования на поддержку аграрного сектора оставались на крайне низком уровне: в 2007 г. расходы консолидированного бюджета России на эти цели составили 0,4% ВВП, т.е. были на порядок ниже, чем в Белоруссии. Сохранялся диспаритет цен на продукцию, поставляемую сельхозпроизводителям (топливо, удобрения, сельхозтехника), и продукцию сельского хозяйства. В структуре конечной цены многих продовольственных товаров доля сельхозпроизводителей составляла всего 10–20%, а торгово-посреднического звена – более 50%. В результате даже в конце рассматриваемого периода более четверти всех сельскохозяйственных организаций России оставались убыточными, а средняя заработная плата работников сельского хозяйства составляла всего 42% среднероссийского уровня (в Белоруссии – 65% средней по экономике). Сохранилась на высоком уровне зависимость России от импорта продовольствия. В 2007 г. Россия импортировала продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства на сумму 27,6 млрд долл., или около 200 долл. в расчете на душу населения. В товарных ресурсах торговли продовольственными товарами импорт оставался на уровне более 35%.

Данные, характеризующие динамику производства в рассматриваемом периоде основных видов продукции сельского хозяйства в Белоруссии и России, представлены в табл. 6.

Таблица 6. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в Белоруссии и России в расчете на душу населения

Страны	2000	2007	2007 в % к 2000
Зерно (вес после доработки), кг			
Белоруссия	485	744	153
Россия	449	573	128
Картофель, кг			
Белоруссия	871	901	103
Россия	202	191	94
Овощи, кг			
Белоруссия	138	222	161
Россия	74	81	109
Скот и птица (убойный вес), кг			
Белоруссия	60	84	140
Россия	31	41	132
Молоко, кг			
Белоруссия	449	608	135
Россия	222	225	101
Яйца, шт.			
Белоруссия	329	331	101
Россия	234	269	115

Существенные различия в динамике экономического роста Белоруссии и России в 2000-е годы (в первую очередь – роста промышленного и аграрного производства) были вызваны принципиально разной динамикой показателя инвестиций в основной капитал в обеих странах (рис. 4).

Как отмечалось ранее, в начале рассматриваемого периода темпы роста ВВП в России были выше, чем в Белоруссии. Точно такая же динамика наблюдалась и в отношении промышленного производства (см. табл. 5). Как отмечалось ранее, это объясняется тем, что к началу рассматриваемого периода ресурсы роста российской экономики за счет загрузки простаивавших на тот момент производственных мощностей были выше, чем в белорусской экономике, которая к этому времени в отличие от России почти восстановила дореформенный уровень развития и, соответственно, достигла высокой загрузки производственных мощностей. Дальнейший же быстрый рост экономики, в первую очередь – реального сектора, был возможен лишь при условии обновлении и модернизации основных фондов, т.е. при быстром росте инвестиций в основной капитал.

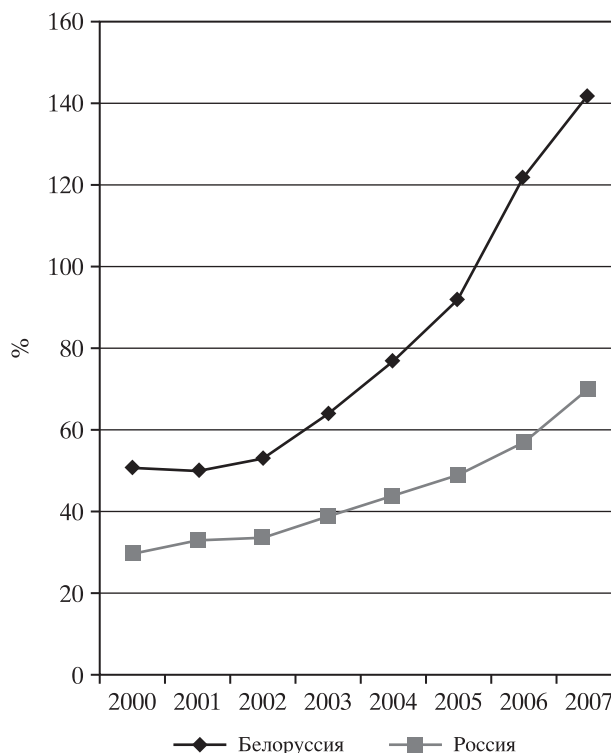


Рис. 4. Инвестиции в основной капитал, % к 1991 г.

3. ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Указанную задачу смогла решить Белоруссия, но не смогла Россия. Инвестиции в основной капитал в Белоруссии в сопоставимых ценах составили в 2007 г. 142% к уровню 1991 г., в России – лишь 69%.

Как видно на рис. 3, разрыв в темпах роста инвестиций в основной капитал в двух странах существенно увеличился во второй половине рассматриваемого периода. Это объясняется в первую очередь тем, что в это время в структуре использования ВВП в Белоруссии доля валового накопления основного капитала стала не только значительно выше, но и росла быстрее, чем в России. Действительно, валовое накопление основного капитала выросло в Белоруссии с 25,3% ВВП в 2004 г. до 30,8% в 2007 г.; в России – соответственно – с 18,4 до 21,2%). Кроме того, в это же время Белоруссия опередила Россию по темпам роста ВВП (см. табл. 1), в основном за счет того, что и в предшествующий период валовое накопление основного капитала и, соответственно, обновление основных фондов в Белоруссии было выше, чем в России. В этой связи представляет интерес динамика доли инвестиций в основной капитал в ВВП по источникам их финансирования в обеих странах (табл. 7).

Представленные данные свидетельствуют о том, что инвестиции в основной капитал в Белоруссии росли быстрее по всем основным источникам финансирования. Неоправданно низким был при этом объем инвестиций в России из бюджетных средств, особенно учитывая огромный рост доходов федерального бюджета в этот период за счет поступлений экспортной пошлины на энергоресурсы, т.е. рентных доходов. Эти дополнительные доходы российское государство инвестировало, однако, не в отечественную экономику, а в иностранные ценные бумаги, создав так называемый стабилизационный фонд. Стоит отметить при этом, что именно федеральный бюджет был наиболее скупым на инвестирование российской экономики. Даже в 2007 г., при определенном росте инвестиций из консолидированного бюджета Российской Федерации (которые составили 10,5% от его доходной части), на долю инвестиций пришлось всего 7% доходов

Таблица 7. Инвестиции в основной капитал в Белоруссии и России в 2004–2007 гг., в процентах к валовому внутреннему продукту

Показатели по странам	2004	2005	2006	2007
Инвестиции в основной капитал, всего				
Белоруссия	21,6	23,2	25,7	26,3
Россия	16,8	16,7	17,6	20,1
В том числе по источникам финансирования:				
– бюджетные средства				
Белоруссия	5,6	6,0	6,7	7,2
Россия	3,0	3,4	3,6	4,2
– кредиты банков (без иностранных)				
Белоруссия	2,9	3,2	4,4	5,0
Россия	1,1	1,2	1,4	1,7
– собственные средства и заемные средства других организаций				
Белоруссия	9,9	10,7	11,0	11,1
Россия	8,8	8,4	8,5	9,6

федерального бюджета (и более 15% доходов субъектов РФ). В Белоруссии в 2007 г. инвестиции в основной капитал составили 14,3% доходной части консолидированного бюджета; при этом на долю республиканского бюджета пришлось более 60% их объема.

Разительно отличаются также объемы и динамика инвестиций в основной капитал за счет кредитов банков. Белорусское государство всячески поддерживает рост кредитования экономики банками. При этом для кредитования объекта государственными банками (которые обеспечивают подавляющую часть инвестиционных кредитов в Белоруссии) достаточно, чтобы он был включен в одну из государственных или региональных программ. Заметим также, что банковские кредиты в Белоруссии в рассматриваемом периоде стали более доступными, чем в России. Средняя процентная ставка по кредитам в национальной валюте снизилась в Белоруссии с 16,5% в 2004 г. до 8,6% в 2007 г. Ставка рефинансирования Национального банка Белоруссии снизилась за этот период с 21,3 до 10,5%. В России средняя ставка по кредитам в национальной валюте (нефинансовым организациям на срок более года) почти не изменилась: в 2004 г. она составляла, по данным банковской статистики, 12,7%, в 2007 г. – 11,4%. Ставка рефинансирования Центробанка России снизилась за этот период также незначительно: с 14 до 10%.

В условиях перманентного недофинансирования российской экономики со стороны государственного бюджета и банковской системой естественно было бы ожидать значительного роста инвестиций в основной капитал из собственных средств организаций, в том числе учитывая существенное улучшение их финансового положения во второй половине рассматриваемого периода. Этого, однако, также не произошло. Более того, доля прибыли российских организаций, расходуемая на инвестиции в основной капитал отечественной экономики, в 2004–2007 гг. сократилась на четверть по сравнению с 2000–2003 гг. (табл. 8).

Таблица 8. Инвестиции в основной капитал в России из прибыли организаций в 2000–2007 гг., млрд руб.

Показатели	2000–2003	2004–2007	2004–2007, в % к 2000–2003
Прибыль организаций	5807	18 592	320
Инвестиции в основной капитал из прибыли	1167	2789	239
Инвестиции в основной капитал из прибыли, в % к прибыли	20	15	75

4. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Невысокие объемы инвестиций в основной капитал из собственных средств организаций были обусловлены спецификой поведения новых крупных собственников, или, как их стало принято называть в России, олигархов, особенно проявившейся во второй половине рассматриваемого периода. Олигархи не стали вкладывать основную часть прибыли в модернизацию доставшихся им за бесценок в ходе приватизации крупнейших российских предприятий или строительство новых производственных объектов, а направили усилия на преумножение своих активов и, соответственно, личных миллиардных доходов за счет скупки других субъектов хозяйствования. Основной тенденцией рассматриваемого периода стал интенсивный процесс поглощения и слияния компаний, в том числе покупки активов за рубежом. В результате долгосрочные финансовые вложения (в первую очередь – вклады в основной капитал других организаций или прямая их покупка), которые в его начале были сопоставимы по объемам с инвестициями в основной капитал из прибыли, далее уже в разы стали превышать последние (рис. 5).

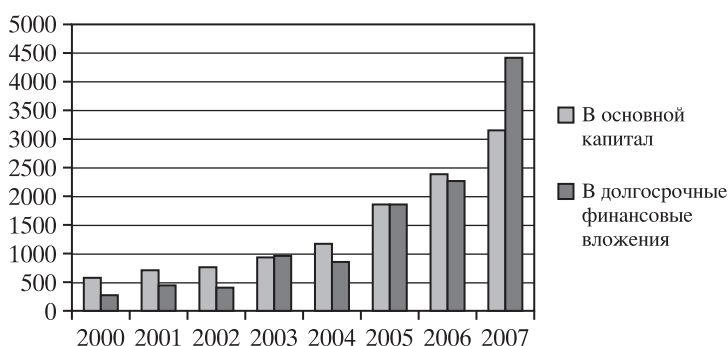


Рис. 5. Инвестиции в основной капитал и долгосрочные финансовые вложения в России (2000–2007 гг.), в млрд руб.

Следствиями такой политики, проводимой крупными российскими собственниками при попустительстве государства, помимо деградации реального сектора в результате длительного его недоинвестирования, стали:

- сверхвысокая концентрация собственности в России;
- быстрый рост ее внешнего долга;
- трансформация российских компаний в нероссийские, транснациональные корпорации.

В рассматриваемый период произошла сверхвысокая концентрации собственности в руках узкого круга олигархов. Уже в начале 2000-х годов 10 крупнейших собственников контролировали 60% российского фондового рынка, в то время как в странах Европы этот показатель не превышал 25%, а в США и Японии – 3% (Иванов, 2005). В 2007 г., по данным журнала “Форбс”, в число 100 крупнейших долларовых миллиардеров мира входили 14 российских олигархов. По этому показателю Россия уступала только США. Эти 14 собственников контролировали активы, рыночная стоимость которых равнялась 17% ВВП России. Такой сверхвысокой концентрации собственности нет ни в США (активы 38 американских миллиардеров, входящих в первую сотню миллиардеров мира, составляли 4,3% ВВП США), ни в Японии, ни в крупных европейских странах. Близкими по этому показателю к России лишь Саудовская Аравия и Кувейт (Балацкий, 2008). Результатом подобной концентрации стала как дальнейшая монополизация российской экономики, так, по-видимому, и симбиоз экономической и политической власти при декларировании невмешательства государства в экономику. Нельзя не согласиться, на наш взгляд, с Д. Трениным, считающим, что “не будет большим преувеличением сказать, что Россией управляют и владеют одни и те же люди” (Trenin, 2007). В пользу данного вывода служат и инициированные властью в интересах крупных собственников такие законодательные нормы, принятые в рассматриваемом периоде, как установление крайне низкой ставки налога на доходы физических

лиц по дивидендам и ликвидация налога на наследство. Эти нормы, как известно, полностью противоречат законодательной практике абсолютного большинства развитых стран.

Все это не только сокращает налоговую нагрузку на самых богатых людей, но и превращает их в наследственную аристократию. Ведь потомки нынешних нуворишей, подобно своим родителям, наймут честных, квалифицированных (заграничных) управляющих и смогут спокойно наслаждаться прелестями богатой и праздною жизни или занимать, как их предки, высшие посты во властных органах страны. Таким образом, Россия возвращается к социальной структуре, характерной для Средневековья.

Фанатичное стремление российских олигархов к увеличению своих капиталов привело к тому, что их финансовые вложения росли быстрее прибыли. Одновременно увеличивались размеры выплачиваемых из прибыли дивидендов. Поэтому для повышения объема финансовых вложений потребовались заемные средства, которые были получены в основном за счет кредитов иностранных банков. В результате внешний долг Российской Федерации вырос за рассматриваемый период более чем в 3 раза: со 151,1 млрд долл. США в 2000 г. до 459,6 млрд долл. в 2007 г., причем главным образом за счет многократного увеличения внешнего долга корпоративного сектора, в то время как внешний долг органов государственного управления, составлявший основу валового внешнего долга Российской Федерации в 2000 г. (127,5 млрд), снизился до 37,4 млрд в 2007 г. Более того, с созданием Стабилизационного фонда и размещением его средств за границей российское государство превратилось из должника в кредитора иностранных государств.

Сложившуюся к концу рассматриваемого периода ситуацию, на первый взгляд, нельзя не назвать парадоксальной. С одной стороны, российское государство, значительно увеличив свои доходы, инвестировало их за границу, а не в развитие отечественной экономики. С другой стороны, крупный бизнес, также недоинвестируя развитие российской экономики, накопил огромный внешний долг. При этом российские олигархи получали иностранные кредиты под залог акций принадлежащих им компаний (что является крайне рискованным в условиях известной неустойчивости фондовых рынков), а государство никак не вмешивалось в этот процесс. Возможным объяснением естественности, а не парадоксальности данной ситуации может быть то, что на самом деле Стабилизационный фонд создавался не для модернизации экономики, а как “подушка безопасности” для олигархов, которые в случае падения фондовых индексов могли бы “распилить” и приватизировать эти государственные средства. Такое объяснение можно считать еще одним аргументом в пользу вывода о сращивании экономической и политической власти в России, “приватизации” государства олигархами и высшими чиновниками, интересы которых все больше расходятся с национальными интересами страны.

Тот факт, что интересы крупного российского бизнеса все больше расходятся с национальными интересами, подтверждается и тем, что в 2000-е годы большинство крупных компаний сначала де-юре перестали быть российскими, так как их собственники были зарегистрированы в оффшорных зонах, т.е. за пределами налоговой территории Российской Федерации, а затем и де-факто стали не российскими, а транснациональными корпорациями в результате скупки в возрастающих масштабах активов за рубежом.

Перемещение центров прибыли крупных компаний в оффшорные зоны привело к недополучению больших сумм налоговых доходов российского государства, поскольку налог на дивиденды компаний стали уплачивать не в России, а по месту своей новой регистрации. Кроме того, оффшоры создавали благоприятные возможности для применения “серых” схем экспортно-импортных операций и, соответственно, выведения значительной части прибыли из-под налогообложения в России. Вот как описывает эту ситуацию веб-сайт “Lowtax.net”, предоставляющий рекомендации по минимизации налогообложения: “Россия, в отличие от других стран, не облагает налогом доходы оффшорных филиалов российских компаний. Если мы говорим об импорте товаров, то электронное устройство может быть куплено в Тайване за 1 доллар оффшорной компанией, зарегистрированной в Гонконге, и затем продано в Россию за 9 долларов. Российская компания продает это устройство за 10 долларов. Мы получаем, что прибыль в РФ составляет 1 доллар, прибыль в Гонконге, где налог на прибыль будет нулевым или очень незначительным, – 8 долларов”.

В рассматриваемом периоде резко возрос объем прямых инвестиций российских компаний за границу, в результате чего Россия, значительно недоинвестируя собственную экономику, стала

одним из ведущих прямых инвесторов в мире. Накопленные прямые инвестиции из России за рубежом выросли за 2000–2006 гг. в 8 раз; по показателю их объема в 2006 г. Россия опережала, например, Китай более чем в 2 раза (Nestmann, Orlova, 2008). По данным исследования ИМЭМО РАН, в 2007 г. зарубежные активы у 20 компаний – крупнейших прямых инвесторов за рубежом – составили более 17% их общих активов, в том числе у восьми входящих в эту двадцатку металлургических компаний – 28% (Кузнецов, Четверикова, 2009).

Все это свидетельствует о начавшемся процессе трансформации крупных российских компаний в транснациональные корпорации. Каковы же могут быть последствия этого процесса? Очевидно, что крупные инвестиции за рубежом существенно ограничивают возможности этих компаний инвестировать в России. Наглядным примером являются, в частности, металлургические компании. Так, покупка иностранных активов, совершенная в 2007 г. пятью российскими металлургическими компаниями, обошлась им в 10,2 млрд долл. США (Nestmann, Orlova, 2008), в то время как, по данным Росстата, инвестиции в основной капитал из собственных средств всех организаций в металлургии составили в 2007 г. 115 млрд руб., или всего 4,5 млрд долл. Очевидно также, что инвестиции за рубежом – в отличие от инвестиций в России – не приводят ни к созданию новых рабочих мест в стране, ни к росту налоговых доходов российского бюджета. И, наконец, учитывая тот факт, что центры прибыли многих компаний находятся в оффшорах, весьма сомнительно, что и остающаяся после налогообложения за рубежом прибыль будет возвращаться в Россию.

Подобные ситуации с крупными компаниями и их уход от налогового бремени в Белоруссии просто невозможны в силу особенностей ее институциональной системы.

Мы намеренно подробно показали специфику поведения новых российских крупных собственников. Представляется, что именно принципиальные различия в методах реформирования института собственности в 1990-х годы (“прихватизация”, или раздача государственными чиновниками крупных предприятий частным лицам, в России и сохранение крупных предприятий в собственности государства при постепенном развитии частного предпринимательства в Белоруссии) и обусловили рассмотренные нами выше различия в экономической динамике двух стран в 2000-е годы.

Поведение российских олигархов объясняется, вероятно, как идеологией институциональных преобразований в современной России, которая свелась, по сути, к лозунгу “обогащайся, как можешь”, так и осознанием ими того, что в глазах абсолютного большинства российского населения приватизация 1990-х была, очевидно, нелегитимной. Олигархи, вероятно, уже не связывают свою судьбу с Россией и поэтому перемещают свои капиталы и сверхдоходы за рубеж, где уже живут члены их семей, а иногда и они сами. Подобное поведение представляет, на наш взгляд, главное препятствие созданию социально справедливой институциональной системы, модернизации экономики с целью превращения России из “сырьевого придатка” Запада в экономически развитую, инновационно активную страну, проведения российским государством самостоятельной внутренней и внешней политики. Показательно в этом отношении предостережение, высказанное одним из наиболее влиятельных американских политиков З. Бжезинским: “Влиятельные российские олигархи держат на счетах в западных банках сотни миллиардов долларов, и в случае противостояния с Западом они многое потеряют, ибо Запад может на определенном этапе заморозить эти средства” (Bzhezinski, 2008).

5. РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Достаточно распространенным мнением, особенно в российских СМИ, является то, что в Белоруссии сохраняется командно-административная система, тотальное огосударствление экономики. Такое мнение не соответствует действительности. Рыночные реформы в республике проводятся, но проводятся – в отличие от России – постепенно. Это касается и разгосударствления экономики: в 2007 г. в организациях негосударственной собственности работали уже 50% общей численности занятых в экономике Белоруссии. Данные международных рейтинговых агентств свидетельствуют также о том, что условия для создания частного бизнеса в Белоруссии являются более благоприятными, чем в России. В этой связи небезынтересно сравнить показатели,

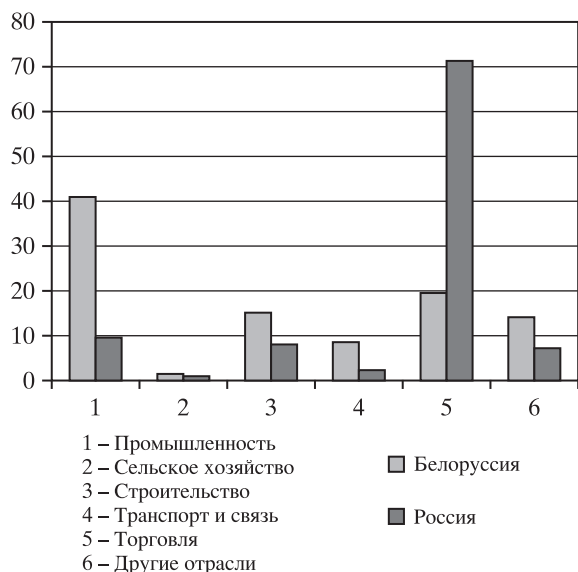


Рис. 6. Отраслевая структура малых предприятий России и Белоруссии в 2007 г.

характеризующие развитие малого бизнеса в обеих странах (табл. 9).

Как видно из представленных данных, численность занятых на малых предприятиях Белоруссии пока еще существенно ниже, чем в России. В то же время удельный вес ВДС малых предприятий в ВВП России лишь незначительно выше соответствующего показателя Белоруссии. Соответственно производительность труда (ВДС на одного занятого) на белорусских малых предприятиях значительно меньше, чем в России, уступает производительности труда в целом по экономике. Почти в 3 раза выше в Белоруссии удельный вес малых предприятий в общем объеме инвестиций в основной капитал, что создает более благоприятные, чем в России, возможности развития малого и среднего бизнеса в перспективном периоде.

Разительно отличается и отраслевая структура малых предприятий в двух странах (рис. 6).

Таблица 9. Показатели деятельности малых предприятий Белоруссии и России в 2007 г., %

Показатели	Белоруссия	Россия
Численность занятых в малых предприятиях в % к общей численности занятых в экономике	10,1	17,8
Удельный вес ВДС малых предприятий в ВВП	8,3	11,6*
ВДС в расчете на 1 работника малых предприятий в % к ВВП (в расчете на 1 занятого в экономике)	82	65*
Удельный вес малых предприятий в общем объеме инвестиций в основной капитал	10,6	3,6

* По данным 2006 г.

6. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

Рассмотренные выше различия в социально-экономической динамике России и Белоруссии порождены особенностями их социального устройства и вытекающей из этого спецификой их институциональных систем. В (Иванов и др., 2008) были выделены две принципиально различные формы социального устройства общества: первая – демократическая, вторая – авторитарная. В демократических обществах действуют социально справедливые институциональные системы, которые в значительной мере основаны на базовых общечеловеческих ценностях, поскольку они формируются не отдельными людьми или группами людей, а всем обществом на демократических принципах.

В авторитарных обществах институциональные системы формируются отдельными группами людей и потому отражают в первую очередь интересы этих групп, а, значит, не являются социально справедливыми.

В каждой из двух общих форм социальной организации можно, в свою очередь, выделить более конкретные формы. Так, социальную организацию российского общества можно назвать олигархически-чиновничьей, поскольку в ней именно эта каста “правит бал” и формирует социально несправедливые институты.

В Белоруссии это невозможно, поскольку социальное устройство общества здесь иное. Можно назвать его патернализмом. При этом в Белоруссии нет такого вопиющего уровня неравенства, как в России. Этого президент Белоруссии – по крайней мере нынешний – не допускает. Поэтому белорусскому обществу не подходят такие названия, как “деспотизм”, “тирания” и т.п., поскольку большинство населения поддерживает своего президента. Для этого не нужно ни подтасовывать результаты голосования, ни применять пресловутый “административный ресурс”.

Пример Белоруссии показывает, что в авторитарных обществах существуют и социально справедливые институты, обеспечивающие достойный уровень жизни всем слоям населения, но другие права, например политические свободы, остаются урезанными.

В России социально справедливые институты практически ликвидированы в результате перераспределения доходов от рядовых членов общества в пользу олигархов и чиновников. Кроме того, в России появились ранее отсутствовавшие группы населения, живущие в полной нищете.

Причиной возникновения подобной ситуации является не только экспроприация большинства населения меньшинством, но и тот факт, что это меньшинство не несет ответственности за нарушение действующих институциональных норм. Потому вся его деятельность направлена в первую очередь на собственное обогащение.

В Белоруссии такая ситуация невозможна, поскольку в республике ведется реальная, а не виртуальная – как в России – борьба с коррупцией, а президент и его администрация осуществляют контроль за деятельностью чиновников и бизнесменов всех уровней вплоть до высшего.

Все это позволило Белоруссии раньше оправиться от последствий развала СССР и квазилиберальных реформ начала 1990-х годов и обеспечить реальный экономический рост, который привел к значительному превышению дореформенного уровня экономического развития страны, причем без всяких рентных доходов, которых у нее практически нет.

Россия же, только-только догнав РСФСР по размерам ВВП, тут же свалилась в яму мирового кризиса и, по сути, растеряла огромные рентные доходы от экспорта природных ресурсов, которые так и не были использованы для модернизации экономики.

Следствием не только указанных, но и других различий в институциональной системе обеих стран, явилось эффективное экономическое развитие Белоруссии, а российская экономика, несмотря на значительные рентные доходы, получаемые от экспорта сырья, продолжает оставаться неэффективной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Балацкий Е.В.** (2008): Олигархичность российской экономики в условиях глобализации. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/962>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Тихонов А.О., Ясинский Ю.М.** (2010): Сравнительный анализ институциональной и социально-экономической динамики России и Белоруссии (1990-е годы) // *Экономика и мат. методы*. Т. 46. № 3.
- Кузнецов А.В., Четверикова А.С.** (2009): Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию в условиях кризиса. М.: ИМЭМО РАН.
- Bzhezinski Z.** (2008): Staring down the Russians // *Time*. Vol. 172. № 8.
- Nestman N., Orlova D.** (2008): Deutsche Dank Research. April 30. Russia's Outward Investment. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_Internet_EN_PROD/PROD000000000224964.pdf, свободный. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2010 г.).
- Trenin D.V.** (2007): *Getting Russia Right*. Washington: Carnegie Endowment for International Peace.

Поступила в редакцию
27.08.2010 г.

Comparative Analysis of Institutional and Economic Dynamics in Russia and Belarussia (2000s)

V.N. Ivanov, Yu.V. Ovsienko, A.O. Tikhonov, Yu.M. Yasinsky

Institutional transformations and economic dynamics in Russia and Belarussia analyzed. Factors of economic growth in both countries studied. It is shown that the Belarussian model of institutional transformations provided greater and sustainable economic growth, while the Russian model proved to be ineffective despite rent incomes during high oil prices period.

Keywords: institutional system, economic dynamics, economic growth factors, rent, monopolism.