

банки по минимальной величине уставного капитала, снизив ее для вновь открываемых иностранных банков с 10 до 5 млн евро (см.: Эксперт. № 46. 2001.). Процесс привлечения зарубежного капитала в российский банковский сектор следует еще больше поощрять.

Но если этого окажется мало, нужны и иные меры. При всей спорности я бы не стал отвергать с порога предложения Ассоциации российских банков о временном участии государства в капитале банков с последующей продажей его доли при условии, что в их числе не будет нынешних государственных банков и претенденты будут отбираться по конкурсу, либо о возобновлении проекта Всемирного банка по поддержке предприятий и развитию финансовых учреждений, по которому для повышения качества работы и капитализации лучших российских банков предполагалось привлечение займов международных финансовых организаций, а возможно, и средств с финансовых рынков.

4. Выравнивание относительных цен и естественные монополии

4.1. Нерыночный сектор

Еще одна крупная проблема, которая будет тормозить модернизацию экономики, связана с крупными деформациями системы относительных цен и наличием значительного нерыночного сектора.

Деформации системы относительных цен касаются прежде всего продукции и услуг естественных монополий. Это острый политический вопрос, разделяющий в зависимости от интересов различные отряды российского бизнеса. Одни, прежде всего представители естественных монополий, утверждают, что цены на их продукцию занижены, что они тем самым субсидируют всю остальную экономику, хотя сами не могут мобилизовать инвестиционные ресурсы, необходимые для воспроизводства ос-

нового капитала и развития. Другие, потребители их продукции, напротив, считают, что цены завышены или, по крайней мере, неизвестно, какими они должны быть, ибо завышены издержки, по которым их предлагается равнять. Поэтому, даже если цены и надо повышать, то после того, как будет обеспечена прозрачность отраслей-монополистов и станут известны резервы сокращения затрат. Оплачивать бесхозяйственность потребители не должны.

Напомним, что в антикризисной программе правительства С.В. Кириенко (1998 г.) снижение цен и тарифов естественных монополий до 50% было одной из ключевых мер. Рассчитывали, что это облегчит положение в обрабатывающих отраслях и позволит избавиться от бартера и взаимозачетов, которые, как полагали авторы этих предложений, продуцированы завышенными ценами, применяемыми в неденежных трансакциях.

Подходы, как видим, диаметрально противоположны. Тем более важно постараться выстроить взвешенную, объективную оценку ситуации.

Нерыночный сектор, если оставить в стороне преимущественно бюджетные отрасли (образование, здравоохранение, культуру), включает:

- неэффективные предприятия в промышленности, сельском хозяйстве, других отраслях, производящих реально отрицательную добавленную стоимость (как мы видели, за последние три года число таких предприятий резко сократилось, но это при действующих ценах; если субсидирование через цены естественных монополий будет устранено, а рубль укрепится, то вес этой части нерыночного сектора может заметно возрасти);
- жилищно-коммунальное хозяйство, в основном финансируемое из бюджетов;
- естественные монополии, в которых сохраняются регулируемые цены и масштабное перекрестное субсидирование, а также командные методы управления;
- домашние хозяйства в той части, в которой они пользуются бесплатными или удешевленными услугами, получая соответственно заниженную оплату труда.

4.2. Есть ли субсидирование?

Итак, есть субсидирование или его нет? Трудно привести доказательства, убедительные для обеих точек зрения. Вот, например, данные ЕБРР: в среднем в 1992—2000 гг. ресурсная рента в нефтяной и газовой промышленности оценена в 27% ВВП, в том числе чистая рента от экспорта (присвоенная производителями) — 9,5%; рента, пошедшая на субсидирование внутренних цен — 18,5%¹⁰. Цены на газ в Европе в 2001 г. составляли 110 дол. за 1000 куб. м против 16,4 дол. на внутреннем рынке (IV квартал): разрыв в 6,7 раза.

Следует отметить, что субсидирование, констатируемое западными экспертами, является одним из важных оснований для непредоставления России статуса страны с рыночной экономикой. Они требуют выравнивания внешних и внутренних цен на нефть и газ, полагая, что разрыв объясняется экспортными пошлинами или другими ухищрениями правительства.

Реально же правительство не вольно устранить этот разрыв, ибо российские потребители способны предъявлять спрос в нынешних объемах только при нынешних ценах. Повышение цен будет сокращать спрос, а следом и производство. Поэтому выравнивание цен обусловлено в значительной мере структурной перестройкой и модернизацией российской экономики. Так, цена на сырую нефть на внутреннем рынке может вырасти только при условии существенного повышения глубины переработки нефти, поскольку внутренние цены на нефтепродукты уже сейчас не очень отличаются от мировых цен.

Кроме того, субсидирование, если и осуществляется, в частности по газу, то за счет ренты от чрезвычайно богатых месторождений. И это конкурентное преимущество России подобно конкурентным преимуществам более развитых стран в обраба-

¹⁰ EBRD. Transition Report. 2001. Energy in transition. P. 81.

тывающей промышленности. Наконец, такое субсидирование лишь в незначительной степени затрагивает зарубежных партнеров, так как большая его доля достается не экспортным отраслям, а населению и другим секторам экономики, работающим на внутренний рынок.

Но это оценки в отрасли, где есть две цены — внутренняя и внешняя, на один торгуемый продукт одной компании.

Для товаров, реально не торгуемых на внешних рынках (к таким в России относится электроэнергия), сопоставление внутренних и внешних цен подвергается сомнению в силу различия рынков и условий. Тем не менее смысл в таких сопоставлениях есть, ибо иные критерии оценки еще более сомнительны.

Отметим, что речь идет о ценах на продукцию естественной монополии, которые не определяются рынком. Утверждается, что если цены регулируются государством, то единственная основа для определения — издержки. И тут же выражается сомнение в достоверности данных об издержках. И такое сомнение будет оставаться всегда.

Стоит напомнить, что только в марксистской политэкономии и плановом хозяйстве цена определяется затратами. В рыночной экономике, даже в условиях монополии, следует искать дополнительные критерии, так или иначе связанные с полезностью и эффективностью продукта. Цена должна подавать правильный сигнал рыночным агентам. В случае электроэнергетики — это, например, снижение энергоемкости производства других продуктов и в целом ВВП при повышении тарифа.

При таком подходе межстрановые сопоставления становятся вполне содержательными. В табл. 4.1 приведены данные о средних тарифах на электроэнергию для производственных потребителей, а также об электроемкости ВВП для ряда стран.

Несмотря на некоторые эксцессы, закономерность очевидна: чем ниже тариф, тем выше электроемкость ВВП. Характерно, что в странах СНГ повышение тарифов приводило, как правило,

к снижению электроемкости ВВП. Россия — единственная страна, где тарифы для населения ниже (причем существенно), чем для производственных потребителей.

Таблица 4.1. Средние тарифы на электроэнергию для производственных потребителей и электроемкость ВВП в различных странах

	<i>Средний тариф (центов за 1 квт.ч)</i>	<i>Электроемкость ВВП (по паритету покупательной способности валют), квт.ч / дол. США</i>
Япония (1998 г.)	14,30	0,40
Великобритания (1998 г.)	6,40	0,33
Германия (1998 г.)	5,70	0,34
Германия (1998 г.)	15,90**	—
США (1998 г.)	3,90	0,51
США (1999 г.)	8,20**	—
Армения (1999 г.)	4,09*	0,51
Белоруссия (1999 г.)	3,72*	0,77
Украина (1999 г.)	2,87*	1,55
Казахстан (1999 г.)	1,69*	1,13
Россия (2000 г.)	1,36	1,47
Россия (2000 г.)	1,23*	—

* Для всех потребителей.

** Для населения.

Источник: данные РАО “ЕЭС России”.

Богатые энергией страны обычно имеют более низкие тарифы и относительно более высокую электроемкость ВВП. Поэтому США располагаются в конце списка развитых стран.

Можно ли, опираясь на приведенные данные, сделать какие-либо выводы относительно обоснованности уровня тарифов в России или о том, насколько они должны быть повышены?

При всей кажущейся очевидности выводов следует проявить осторожность. В 1997 г. тарифы в России, выраженные в центах за 1 квт•ч, почти сравнялись с американскими, и затем их падение было обусловлено девальвацией рубля. В рублях тарифы не снижались. Вместе с тем ясно, что при нынешнем уровне тарифов электроемкость производства уменьшаться не будет, энергосбережение будет невозможным.

Международные исследования показывают, что при повышении цен на электроэнергию с 1 до 6 центов за 1 квт•ч расход энергии на 1000 дол. добавленной стоимости снижается примерно с 3,7 тонн условного топлива (нефтяной эквивалент) до 0,5—0,6 тонн. Выходит, что низкие цены на энергию реально не дают потребляющим отраслям выгод в виде роста накоплений и прибыли, а ведут в основном к выбрасыванию ресурсов на ветер. Говорят, что высокие цены на топливо и энергию обогатят естественные монополии и нефтяников. Но там с дополнительных доходов хотя бы можно будет взять налоги. Причем возможно и некоторое повышение налогов с целью изъятия ренты и снижения налогового бремени для других отраслей. Сейчас же фактически не выигрывает никто, просто теряем.

В сложившейся ситуации по условиям энергопотребления есть смысл равняться на показатели США.

4.3. Динамика цен и тарифов

Есть утверждения, что благодаря своему положению после либерализации естественные монополии смогли повышать цены быстрее других отраслей и добились того, что сегодня их цены завышены относительно цен других отраслей, которые вынуждены переплачивать монополистам.

В табл. 4.2 приведены индексы-дефляторы цен для ВВП и различных отраслей в 1995, 1998 и 2000 гг. к 1990 г.¹¹ Они пока-

¹¹ Данные ЦЭК уточнены специально для настоящего доклада Э.Ф. Барановым, которому автор выражает благодарность.

Таблица 4.2. Индексы-дефляторы по отраслям народного хозяйства и промышленности

	1992 г. к 1990 г.	1995 г. к 1990 г.	1998 г. к 1990 г.	2000 г. к 1990 г.	1995 г. к 1992 г.	1998 г. к 1995 г.	2000 г. к 1998 г.
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	36,3	3852	7394	16691	106,0	1,920	2,257
Производство товаров*	31,2	3156	6079	13482	101,1	1,926	2,218
Производство услуг*	52,1	4607	8445	18339	88,4	1,833	2,172
Промышленность**	43,3	3767	6381	14323	87,1	1,694	2,245
В том числе по отраслям:							
электроэнергетика	54,2	7100	15285	23080	130,9	2,153	1,510
топливная промышленность	89,9	5759	8514	29690	64,1	1,479	3,487
нефтедобывающая	132,4	6339	9854	40360	52,4	1,420	4,096
нефтеперерабатывающая	100,8	7563	13747	56939	75,1	1,817	4,141
газовая	25,7	2451	6044	14210	95,2	2,466	2,351
угольная	55,6	4577	6726	10195	82,3	1,470	1,516
черная металлургия	61,3	5178	7277	17637	84,4	1,405	2,424
цветная металлургия	68,1	3626	6375	19114	53,2	1,758	2,998
химическая и нефте-химическая	47,8	4029	6093	11953	84,3	1,512	1,962
машиностроение и металлоработка	27,5	2618	4706	10171	95,2	1,798	2,161

Окончание табл. 4.2

	1992 г. к 1990 г.	1995 г. к 1990 г.	1998 г. к 1990 г.	2000 г. к 1990 г.	1995 г. к 1992 г.	1998 г. к 1995 г.	2000 г. к 1998 г.
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	34,3	3741	5465	13627	109,0	1,461	2,494
промышленность строительных материалов	35,5	5306	9088	15440	149,5	1,713	1,699
легкая	29,3	1992	3104	6331	67,9	1,558	2,040
пищевая	36,4	3053	5776	12968	83,8	1,892	2,245
сельское хозяйство	19,3	1914	3453	8460	98,9	1,804	2,450
строительство	34,2	5457	10645	21373	159,6	1,951	2,008
транспорт	39,0	6777	11840	21492	173,7	1,747	1,815
торговля и общественное питание	180,3	9815	17110	44070	54,4	1,743	2,576

* По показателю валовой добавленной стоимости.

** Все показатели по отраслям — по выпуску (объему производства) продукции в основных ценах.

Источник: данные Центра экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации.

зывают, что электроэнергетика действительно была одним из лидеров среди отраслей естественных монополий по росту цен (23080 раз за 1990—2000 гг.). Впереди нее были только нефтедобыча, нефтепереработка, топливная промышленность и торговля. Если же брать период с 1990 по 1998 гг., то впереди остается только торговля. Нефтяники основной рывок совершили после 1998 г. в результате повышения мировых цен на нефть, в то время как энергетика отстала, оказавшись последней (индекс 1,51 за 1998—2000 гг. при среднем по ВВП — 2,26). Заметим, что большая часть роста тарифов была выбрана уже к 1995 г.

Однако газовая промышленность, хоть и монополист, вела себя скромно, рост тарифов составил всего 14210, в том числе 246,6 — в 1995—1998 гг., благо “Газпром” в отличие от РАО “ЕЭС России” мог субсидировать внутренние цены за счет внешних.

В то же время в такой конкурентной отрасли, как торговля, цены росли быстрее всех, исключая нефтепереработку.

Самые пострадавшие — сельское хозяйство, легкая промышленность. Можно сделать вывод, что не только монопольное положение, но и способность противостоять конкуренции позволяла отраслям выигрывать в гонке цен в период высокой инфляции. Электроэнергия, газ, железнодорожный транспорт — отрасли инфраструктуры, без услуг которых в отличие от оборонки и даже аграрного сектора (импорт спасет) обойтись нельзя. Особая важность этих отраслей в наиболее острый период кризиса заставляла смотреть сквозь пальцы на опережающий рост тарифов, тем более что никаких органов надзора за монополиями тогда практически не было. Кроме того, повышение цен лишь вело к сокращению субсидирования, в советское время имевшего еще большие масштабы, но не к прекращению его, о чем свидетельствуют сохранившийся разрыв внутренних и внешних цен, а также неэффективность использования топливно-энергетических ресурсов.

Относительно динамики цен в 1990—2000 г. есть и иные данные. Так, А.Н. Илларионов считает, что с декабря 1991 г. по

декабрь 2001 г. цены в электроэнергетике выросли в 23503 раза, в газовой промышленности — в 35630 раз, на железнодорожном транспорте — в 17754 раза, на трубопроводном — в 20267 раз, тогда как цены производителей в промышленности увеличились в 10301 раз, а потребительские цены — в 8578 раз. Это как бы подтверждает тот факт, что цены естественных монополий росли быстрее всех. Однако, как мы видим, результаты анализа ЦЭК существенно отличаются от этих данных.

Энергетики, в свою очередь, утверждают, что данные официальной статистики по динамике тарифов строятся только на утвержденных тарифах (как в советское время на преysкуранных ценах). Если же учесть все льготы и скидки, то индекс тарифов на электроэнергию будет отставать от индекса цен промышленности и других отраслей.

Мы все же будем отталкиваться от данных ЦЭК, полагая их наиболее близкими к истине, пока не доказано иное.

Качественно же картина складывалась следующим образом.

В 1995 г., когда в третий раз ставилась задача финансовой стабилизации и стало ясно, что только ограничительной денежной политикой ее не решить, цены и тарифы на продукцию естественных монополий были заморожены. Поэтому тарифы на электроэнергию и газ в этом году отставали от роста цен в промышленности. В 1998 г. после антикризисной программы Кириенко ситуация повторилась. Вообще в 1997—1998 гг. правительство постоянно оказывало давление на естественные монополии в пользу снижения цен. Но в целом к этому времени они действительно имели крупные резервы за счет либо опережающего роста цен, либо экспортной ренты. У них также была огромная дебиторская задолженность: неплатежи за газ и энергию, расчеты натурой были повсеместным явлением.

Но после кризиса 1998 г. ситуация существенно изменилась. Индексы внутренних цен в 2001 г. к 1998 г. составили (в процентах):

промышленность	302,9
топливная промышленность	458,0

газ природный	207,0
мазут	267,0
электроэнергия	222,3
тепло	191,6.

Резервы обесценились, опережение в росте цен сменилось отставанием. При этом проблемы, которые ранее откладывались, даже когда у монополистов были средства на их решение, теперь обострились и стали неотложными. Если раньше даже при опережающем росте цен естественные монополии субсидировали остальную экономику, в том числе поддерживали в 1997—2001 гг. ее рост, то в дальнейшем такой возможности, видимо, больше не будет. В течение ряда лет эти отрасли проедали капитал, полагаясь на свободные мощности, образовавшиеся в связи со спадом производства. Теперь, когда начался рост, выяснилось, что эти мощности отчасти фактически изнашивались, отчасти требуют высоких издержек. Нужны крупные инвестиции и стимулы экономии ресурсов, чтобы поправить дело. Повышение цен и тарифов необходимо даже для того, чтобы привлечь инвесторов и заемные средства. Это, собственно, и признало правительство, согласившись поднять в 2002 г. цены естественных монополий.

4.4. Реформирование естественных монополий

Существует представление, что повышения цен на продукцию естественных монополий можно избежать, если осуществить их реформирование. Суть реформ видится в принципе сходной во всех отраслях: отделение конкурентной сферы и снижение издержек и цен посредством конкурентной борьбы. Анализ показывает, что такого рода возможности имеются только в электроэнергетике.

Здесь выделение магистральных сетей с диспетчерским управлением (системным оператором) действительно равно обществу естественно-монопольной части. Генерирующие компании, имеющие равный доступ к сетям, могут предлагать

предприятиям-потребителям или местным распределительно-сбытовыми компаниями свои услуги на конкурентных началах при условии ликвидации локальных энергетических монополий типа нынешних АО-энерго. И это крайне непростая задача. Потенциально можно ожидать стабилизации тарифов или небольшого их снижения как минимум через два-три года после завершения реструктуризации РАО «ЕЭС России», т. е. не ранее 2006—2007 гг.

Что касается «Газпрома», то здесь выделение конкурентного сектора наталкивается на трудности, связанные с тем, что большая часть газа (более 90%) добывается в трех-четырех месторождениях на севере Западной Сибири. Другие месторождения или попутный нефтяной газ пока не могут конкурировать с ними по издержкам или по размерам добычи, разве только на местных рынках. Кроме того, как крупный экспортер «Газпром» предпочтителен в качестве одной компании. Здесь принципиально важные направления реформирования — не внутриотраслевая конкуренция, а прозрачность, улучшение управления и равный доступ к газопроводам независимых производителей. Радикального сокращения издержек конкуренция не сулит.

Сегодня «Газпром» ведет производство на месторождениях с падающей добычей. Последнее крупное месторождение «Заплярное» еще позволит поддерживать добычу несколько лет на уровне более 530 млрд куб. м в год. Но уже сейчас для стабильного экспорта приходится свыше 30 млрд куб. м импортировать из Туркмении по цене 43—45 дол. за 1000 куб. м, что втрое выше внутренней цены. И это при том, что все более ясна перспектива значительного снижения цен на газ в Европе: газовая директива Европейского союза ведет к созданию спотового рынка и обострению конкуренции, что чревато снижением цен до 45—50 дол. за 1000 куб. м.

В России могут возникнуть условия для конкурентного газового рынка и, стало быть, для реформирования «Газпрома» по стандартной схеме (выделение конкурентного сектора) только при исчерпании крупнейших месторождений и выравнивании издержек на них с другими, более бедными и дорогими место-

рождениями (Оренбург, Ставрополь) или с попутным газом. Но тогда мы уже не сможем быть крупным экспортером, а внутренние цены придется повышать на порядок.

Примерно то же на железнодорожном транспорте. Анализ показывает, что организация конкуренции грузовых и пассажирских компаний на базе единой инфраструктуры в принципе возможна, но с большой вероятностью это будет связано с повышением издержек. На железных дорогах России вследствие исторически сложившихся особенностей сети преимущества централизованного управления естественной монополией распространяются не только на службу пути, но в значительной мере также на вагонное и локомотивное хозяйства. Во всяком случае попытки доказать обратное пока не увенчались успехом при всем желании поверить в их результаты. И за рубежом нет достойных примеров для подражания.

В центре внимания общества, видимо, должен быть не вопрос об организации конкуренции на железных дорогах, а то, почему при острой нехватке вагонов МПС планировало инвестиции в строительство моста на о. Сахалин и в “Транстелеком”.

Таким образом, реформирование “Газпрома” и МПС вряд ли принесет эффект в виде снижения издержек и цен. Кроме того, учитывая размеры нашей территории и редкость населения, пассажирские перевозки на железнодорожном и авиационном транспорте по социальным соображениям, вероятно, разумно будет субсидировать.

Из сказанного следует, что *реформирование естественных монополий не позволит решить задачу выравнивания относительных цен и условий конкуренции* при сокращении масштабов нерыночного сектора. Реформы, кроме энергетики, не являются столь актуальными, как казалось. Они скорее должны рассматриваться как неотъемлемая часть реформы управления государственным сектором, а не как фактор снижения цен и тарифов. Причем едва ли не главная их проблема — обеспечение прозрачности, прекращение злоупотреблений, публичный контроль.

4.5. Маневр с изменением относительных цен

После сказанного можно вернуться к проблеме сокращения нерыночного сектора и выравнивания относительных цен с целью оценки масштабов и последствий того маневра, который представляется необходимым для здорового развития экономики.

Суть проблемы мы теперь можем сформулировать следующим образом.

Через механизм регулируемых цен на продукты естественных монополий государство субсидирует экономику, а также население (см. рис.1).

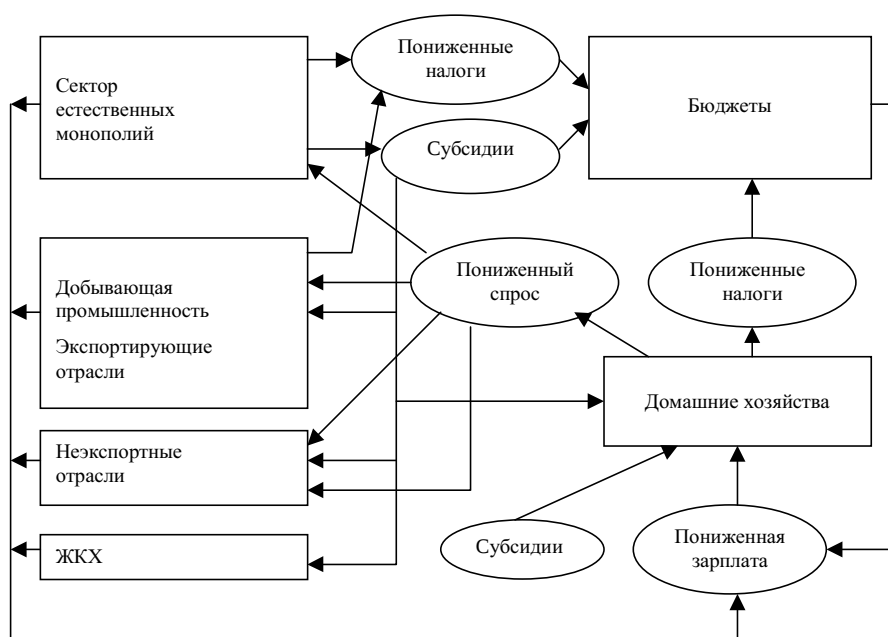


Рис. 1. Нерыночный сектор в российской экономике

Экспортные отрасли получают повышенную прибыль, правда, за вычетом неэффективного использования топлива и энергии. Таким образом отчасти поддерживается экспорт, искусст-

венно создаются конкурентные преимущества российских экспортеров, особенно сырьевых.

В неэкспортных отраслях субсидирование через цены и тарифы естественных монополий позволяет сохраняться неэффективным предприятиям, занижаются критерии эффективности. Приведенные выше данные о доле нерыночного сектора в промышленности были бы существенно иными при повышении этих цен в 2—3 раза (доля предприятий с отрицательной добавленной стоимостью предположительно в 1,5—2 раза выше). В результате тормозится процесс модернизации, ослабляются мотивации к ней.

Жилищно-коммунальное хозяйство — наиболее выразительный пример сохранившегося нерыночного сектора, анклав советской экономики, почти не затронутый переменами, оплот бесхозяйственности и коррупции, оплачиваемый бюджетом и отчасти населением плюс субсидированием цен на газ, тепло, электроэнергию, водоснабжение, канализацию и другие коммунальные услуги.

Бюджет получает выгоды от удешевления расходов бюджетных организаций на продукты естественных монополий, но зато выплачивает субсидии и недополучает налоги.

Население, казалось бы, извлекает выгоду от заниженных цен на жилье и коммунальные услуги, пользуется многочисленными льготами на транспорте. Но зато оно недополучает заработную плату, особенно в бюджетных отраслях. Заниженными оказываются и пенсии. Население таким образом косвенно и принудительно оплачивает льготы и услуги, якобы предоставляемые ему бесплатно или по заниженным ценам. Ущерб наносится главным образом малообеспеченным, социальная дифференциация усиливается.

Сами естественные монополии, субсидируя всю экономику и еще будучи скрытым кошельком для власти, в отличие от бюджета не подконтрольным закону, испытывают нехватку средств на инвестиции. Кажущееся их богатство — от централиза-

ции финансовых ресурсов огромного числа бедных предприятий, которым потом оказывается помощь; от многолетнего проедания основного капитала.

В целом для экономики это означает неравенство условий конкуренции (в пользу экспортеров и в ущерб неэнергоемким высокотехнологичным производствам), что препятствует позитивным структурным сдвигам. Это также неэффективное использование ресурсов, а вместе с тем и сокращение платежеспособного спроса на инвестиции и потребительские товары и услуги. Это также ограничение выбора потребителей и возможностей производителей, что на первый взгляд и не так заметно по влиянию на экономику, но в конечном счете — именно это главный тормоз ее обновления.

Отсюда необходимость дальнейшего сокращения нерыночного сектора. Речь идет о масштабном и достаточно сложном в социальном плане структурном маневре, завершающем во многих отношениях реформы, начатые в конце 1980-х — начале 1990-х гг., и формирующем структуру эффективной свободной экономики. Сложность и комплексность задачи требуют серьезных исследований и расчетов, чтобы избежать неожиданностей и осуществить преобразования в условиях экономической и политической стабильности.

Тем не менее весьма грубые первоначальные оценки, прикидки “цены вопроса” были сделаны. Ниже они приводятся со всеми оговорками о необходимости последующих уточнений.

Оценки касались последствий повышения цен на газ и тарифов на электроэнергию. Учитывая, что внешние цены на российский газ примерно в 7 раз выше внутренних, причем перспектива снижения первых на 30—40% весьма реальна, примем в расчетах, что внутренние цены на газ должны быть в 1,5—2 раза ниже внешних, чтобы сохранить наши конкурентные преимущества. Тогда можно исходить из необходимости повышения цен на газ против уровня 2000 г. *в 3 раза*. Срок выхода на этот уровень — вопрос отдельный. Для тарифов на электроэнергию по тем же

соображениям будем исходить из того, что они в 1,5—2 раза должны быть ниже тарифов в США, и тогда их минимальное необходимое повышение — в 2 раза против 2000 г. Опять же сроки выхода не оговариваются, это политическое решение.

Расчеты делались по данным 2000 г. Они показали, что при этих условиях сокращение субсидирования или увеличение расходов потребителей составили бы:

по газу — 225—230 млрд руб. плюс примерно 130—135 млрд руб. — рост расходов электроэнергетики;

по электроэнергии — 360—370 млрд руб.;

всего примерно 590—600 млрд руб.

Предполагается, что в экспортных отраслях увеличение расходов может быть компенсировано за счет прибыли, а также энергосбережения минимум на 15% потребления. Не исключено некоторое повышение цен на продукты этих отраслей внутри страны, но оно не должно быть значимым в силу спросовых ограничений.

В *неэкспортных отраслях* при тех же масштабах энергосбережения (15%) и инвестициях во внедрение ресурсосберегающих технологий возможно повышение цен примерно на 4—5%.

В *ЖКХ* при условии минимальной реорганизации с целью создания конкурентной среды и консолидации собственников жилья, экономии топлива и энергии на 10% стоимость жилищно-коммунальных услуг по условиям 2000 г. вырастет на 125—130 млрд руб., которые должно будет покрыть население.

Бюджет компенсирует свои потери за счет увеличения налоговых поступлений от газовой промышленности и электроэнергетики и, кроме того, от прекращения субсидирования ЖКХ. У него должны образоваться за счет этого дополнительные доходы, которые пойдут на увеличение зарплаты работникам бюджетной сферы.

Население при этом должно будет увеличить денежные расходы на оплату услуг ЖКХ с учетом отмены льгот на цены на газ и энергию, а также повышения цен на продукцию неэкспортных отраслей. По нашим оценкам, это приведет к росту денежных расходов на 7—12%.

Он может быть компенсирован населению следующим образом:

- предоставление жилищных субсидий семьям, в бюджете которых расходы на услуги ЖКХ превышают установленный законом уровень (15—20%);
- предоставление льгот по ипотечным кредитам (субсидии к ставкам по ссудам);
- повышение пенсий и пособий на 30% в сочетании с увеличением накопительной части во взносах в пенсионные фонды;
- повышение заработной платы в бюджетном секторе.

Расходы по всем этим статьями из бюджета расширенного правительства могут составить до 70% суммы увеличения расходов населения. Это примерно 130—135 млрд руб. по условиям 2000 г. Предполагается, что остальное с превышением должно быть восполнено увеличением заработной платы в небюджетных отраслях, прежде всего вследствие восстановления нового равновесия на рынках труда.

В итоге годовой платежеспособный спрос населения, стимулирующий рост экономики, должен возрасти без учета расходов на оплату услуг ЖКХ приблизительно на 4—6%, а с их учетом — на 12—18%. Кроме того, увеличится инвестиционный спрос на энергосберегающие технологии и оборудование, в том числе в ЖКХ, где должен наконец начаться процесс вытеснения централизованного теплоснабжения современными эффективными локальными (домовыми) котельными.

Наши грубые оценки, которые требуют основательных уточнений, все же показывают, что изменения, которые ощутят предприятия и население, не столь существенны и могут быть перенесены достаточно легко. И эффект в расчете на год тоже не так уж велик. Возможно временное снижение темпов роста и некоторое усиление инфляции. Но со временем расширение рыночного сектора и денежных отношений, а с ними — и возможностей выбора для производителей и потребителей должны создать лучшие условия для повышения эффективности и роста экономики.

Разумеется, описанные структурные изменения неравно-
выгодны для разных отраслей и производств. Поэтому они будут
по-разному восприниматься предпринимателями. Наша позиция
такова: есть общие выгоды для отечественного бизнеса, они свя-
заны с улучшением условий для подъема российской экономики.
И есть локальные конъюнктурные изменения и связанные с ними
интересы. Бизнес должен считаться с неотвратимыми изменени-
ями на рынках, приспосабливаться к ним, особенно если они
идут на пользу экономике в целом, даже если в текущем плане в
конкретных секторах они не всегда благоприятны.

5. Роль государства и структурная политика

Необходимость осуществления такого маневра еще раз ста-
вит вопрос о роли государства в экономике вообще и особенно на
этапе модернизации. Как известно, это также центральный воп-
рос дискуссий между двумя основными группами экономистов —
либералов и государственников (дирижистов).

Наша позиция в целом либеральная. Главные аргументы в
ее обоснование таковы. Во-первых, современная постиндустри-
альная и информационная экономика движется в основном твор-
ческими силами, изобретательностью и предприимчивостью ин-
дивидов. Выигрывает тот, кто предоставляет больше свободы и
возможностей личности. Если индустриальная эпоха несла на
знамени фордизм, конвейер и монополизацию ради экономии
на масштабе массового производства, которые порождали тотал-
итарные режимы, то эпоха постиндустриальная стала антите-
зой этому варианту. Теперь свобода стала условием развития.
Отсюда — мировая тенденция к либерализации.

Во-вторых, Россия дважды проходила модернизацию
сверху, при Петре I и при Сталине. И каждый раз с отдаленными
негативными последствиями: усиливалось государство, подавля-