

«ТРАНСПОРТ ПРЕВРАТИЛСЯ ЧУТЬ ЛИ НЕ В ГЛАВНЫЙ ОГРАНИЧИТЕЛЬ»

МИХАИЛ ДМИТРИЕВ, ПРЕЗИДЕНТ ПАРТНЕРСТВА «НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ», О ПРИНЦИПАХ ПОСТРОЕНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ИНФРАСТРУКТУРЫ, КОТОРАЯ РАССЧИТАНА ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ УДОБНЫХ И ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И БИЗНЕСА.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете уровень развития инфраструктуры в России с точки зрения задач экономического роста?

МИХАИЛ ДМИТРИЕВ: Наша инфраструктура была в целом неплохо приспособлена и довольно успешно развивалась в рамках энергосырьевой модели роста. Так, в последние 15 лет были сделаны большие вложения, в основном государственными компаниями, в строительство газо- и нефтепроводов. И это единственный вид транспортной инфраструктуры, который в России развивался опережающими темпами, то есть, например, быстрее, чем в США. Но это инфраструктура, обслуживающая в первую очередь энергосырьевой сектор и его экспортный потенциал. Система железных дорог, которая у нас в целом более развита, чем автомобильная инфраструктура, тоже ориентирована на грузомобильные виды продукции, тесно связанные с ресурсной экономикой. А поскольку мы сейчас находимся на завершающем этапе глобального сырьевого цикла цен, очень трудно надеется, что такая модель может дальше воспроизводиться в течение ближайших как минимум полутора десятилетий. В этот период, а скорее всего, и на более длительный срок, российской экономике потребуются другие драйверы роста, в меньшей степени зависящие от энергосырьевых факторов.

Новые — нессырьевые — драйверы роста связаны совсем с другим типом инфраструктуры. Эта инфраструктура призвана обеспечить не столько большие объемы транспортировки тяжелых грузов, сколько удобные и эффективные коммуникации для населения и бизнеса.

Для такой модели развития решающее значение имеет не только пропускная способность, но и скорость, надежность и экономичность транспортных сообщений и телекоммуникаций. Роль коммунальной инфраструктуры тоже возрастает, поскольку без нее невозможна пространственная оптимизация производственной активности и системы расселения.

BG: Почему вы считаете, что данная часть инфраструктуры отстает в развитии?

М. Д.: В плане развития электроэнергетики и телекоммуникаций дела обстоят неплохо. Эти отрасли в целом развиваются успешно и не создают серьезных ограничений для развития нессырьевой экономики. Но состояние транспортной и отчасти коммунальной инфраструктуры таково, что нессырьевой рост сплошь и рядом упирается именно в эти ограничения.

BG: И чего конкретно не хватает?

М. Д.: Развитие на новой основе требует масштабных инвестиций по трем направлениям. Первое — жилищное строительство. По обеспеченности жильем Россия отстает не только от развитых стран, но и от стран с сопоставимым с ней уровнем среднедушевых доходов. Острейший дефицит жилья не только деформирует структуру потребления, но и блокирует возможность привлечения трудовых ресурсов в те зоны, где есть перспективы экономического роста. Второе — это развитие коммерческой и логистической недвижимости. Например, в Москве объем коммерческой недвижимости на душу населения в десять с лишним раз меньше, чем в Париже. Дефицит офисной и логистической недви-

НОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПРИЗВАНА ОБЕСПЕЧИТЬ НЕ СТОЛЬКО БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВ, СКОЛЬКО УДОБНЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И БИЗНЕСА



ПО МНЕНИЮ МИХАИЛА ДМИТРИЕВА, ГЛАВНЕЙШИМ ОГРАНИЧИТЕЛЕМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЮТСЯ НИЗКАЯ ПЛОТНОСТЬ ДОРОЖНОЙ СЕТИ И ЕЕ НЕДОСТАТОЧНАЯ ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ

мости препятствует оптимальному размещению компаний нессырьевых секторов и снижает их производительность. И третье — инфраструктура, обслуживающая агломерации и другие территории, на которых происходит опережающее развитие новой экономики.

Прежде всего это транспорт, возможности которого катастрофически отстают от потребностей будущего развития. Именно в тех зонах, где возможно ускорение развития нессырьевых секторов, транспорт превратился чуть ли не в главный ограничитель. Для зон с высокой экономической плотностью хронической проблемой является низкая плотность дорожной сети и ее недостаточная пропускная способность. Результатом являются удлинение маршрутов и низкая скорость движения грузов и пассажиров. Результатом такого положения дел является снижение эффективности использования труда и капитала, которое в конечном счете замедляет экономический рост.

BG: Какова экономическая эффективность инвестиций в развитие городской инфраструктуры по сравнению с другими инвестициями, направленными на стимулирование экономического роста?

М. Д.: Если измерять не только прямые, но и косвенные эффекты, возможно, это наиболее эффективное из всех направлений вложений на сегодняшний день. Скажем, если вкладывать, например, в освоение арктического шельфа, то там эффективность при нынешних ценах на нефть отрицательная. Даже нефтепровод в Китай при таких ценах и при текущей себестоимости добычи на тех месторождениях, которые на него завязаны, тоже не принесет существенной добавленной стоимости российской экономике.

А вот вложения в развитие инфраструктуры городских агломераций оказываются весьма эффективными — прежде всего потому, что они довольно сильно влияют на повышение так называемой совокупной факторной производительности. Это та часть производительности в экономике, которая обусловлена не приростом объемов труда и капитала. Одно и то же предприятие, расположенное в малом городе и в городе-миллионнике, имеет разницу в производительности в 50%. Это эффекты синергии и эффекты

масштаба, которые связаны с положением предприятия в зоне с высокой плотностью экономики, где все услуги дешевле, где все более доступно, где легче развиваться, где легче искать потребителя. Но такое развитие требует немалых инвестиций в инфраструктуру, жилье и коммерческую недвижимость, необходимые для бизнеса.

BG: Вы говорили о серьезном отставании развития инфраструктуры. А что с инвестициями в нее? Сколько вкладывается, сколько следует вкладывать с учетом того, что выбирать нужно действительно высокоэффективные вложения?

М. Д.: Инвестиции в инфраструктуру в России в последние годы находились на уровне около 3% ВВП. Это значительно ниже, чем в Индии (4%) и Китае (10%), но примерно соответствует уровню США и Японии. Но есть еще и вторая проблема, связанная уже не с масштабами вложений, а с выбором приоритетов. В России значительные ресурсы идут на строительство магистральных нефте- и газопроводов, в то время как инвестиции в другие виды транспорта и ЖКХ явно недостаточны. Это закрепляет отставание инфраструктуры, обеспечивающей нессырьевую модель роста. Например, плотность автодорог в России в 11 раз ниже, чем в США, а аэропортов — в 15 раз, хотя по плотности населения Россия отстает от США только в 4 раза. Чтобы восполнить накопленное отставание, России потребуются увеличить инвестиции в инфраструктуру до 4–5% ВВП.

BG: И как государству или частному инвестору понять, какие направления вложений наиболее эффективны?

М. Д.: В условиях острого дефицита инфраструктуры для нессырьевых секторов задача инвесторов существенно упрощается. Грубо говоря, можно ткнуть пальцем в небо и ты не ошибешься. Стартовые вложения в развитие инфраструктуры в любом случае будут приносить большие эффекты, даже если первоначально будут выбираться проекты, не самые оптимальные с точки зрения влияния на экономику.

BG: Какие основные типы частных инвесторов могли бы участвовать в развитии инфраструктуры, какие механизмы расчета с ними должны быть?

М. Д.: Главная проблема в том, что внутренний рынок длинных денег в России сравнительно неразвит и реализация масштабных инфраструктурных проектов будет еще долго зависеть от государственных инвестиций и иностранных источников длинных денег. Это типичная проблема не только для России, но и для многих стран с развивающимися рынками, которую, я думаю, в ближайшие полтора десятилетия полностью решить не удастся. В этих условиях возрастает роль институтов развития, в том числе Внешэкономбанка, деятельности которых необходимо более решительно переориентировать на финансирование инфраструктурных проектов.

BG: А деньги институциональных инвесторов?

М. Д.: Даже в развитых странах средства институциональных инвесторов, несмотря на рост их участия, колеблются в пределах 10–20% от общего финансирования инфраструктурных проектов. Конечно, средства пенсионных фондов, резервы страховых компаний — это длинные деньги. Однако активы страховых компаний и пенсионных фондов в сумме составляют менее 10% ВВП. Учитывая, что лишь часть из них может быть инвестирована в инфраструктуру, этого явно недостаточно. Другое дело, что далеко не все инфраструктурные объекты имеют очень длительные сроки окупаемости, не все требуют вложений, условно говоря, на десятки лет. В ЖКХ по многим проектам, например в сфере утилизации твердых бытовых отходов, сроки окупаемости могут быть гораздо ниже.

Правда, есть и другие подходы к возможной оптимизации финансирования инфраструктурных проектов за счет частного сектора, которые позволяют учесть дефицит именно длинных источников финансирования. Вполне разумным является широкое использование европейско-

го опыта, когда финансирование на стадии строительства объекта и на стадии текущей эксплуатации разделяется. Как правило, стадия строительства — это период относительно ограниченный во времени: он редко выходит за рамки пятилетнего горизонта. На стадии строительства проект, как правило, удобен для банков. Для них финансирование строительных объектов — это привычный вид деятельности.

BG: Насколько отработаны механизмы подсчета синергического эффекта от инфраструктурных инвестиций?

М. Д.: Эти механизмы уже отработаны методологически и апробированы на множестве конкретных проектов. Они действительно могут быть использованы для достаточно аккуратной оценки косвенных эффектов от инфраструктурных проектов, включая их влияние на доходы бюджетов разных уровней.

BG: А оценки юридических рисков? Надежности тех же механизмов возврата средств частных инвесторов за счет роста налоговых поступлений?

М. Д.: Здесь есть еще очень много пробелов. Над этим сейчас идет работа. Необходимо аналитически четко разделить прямые эффекты в рамках выручки для коммерческих инвесторов и косвенные эффекты, которые могут окупаться за счет иных источников, прежде всего налогов как источника для государственного софинансирования. Также необходимо закрепить соответствующие механизмы бюджетного финансирования инфраструктурных проектов с возмещением затрат за счет дополнительных бюджетных доходов, возникающих благодаря реализации проектов.

Что касается возможностей государственного софинансирования инфраструктурных проектов за счет будущего прироста налоговых доходов от косвенных эффектов, то их ограничивает бюджетное и налоговое законодательство. Теперь возникает вопрос следующего шага: как адаптировать бюджетно-налоговую систему к необходимости регулярного софинансирования инфраструктурных проектов за счет общественных средств с учетом получаемых косвенных эффектов? Это не такая простая задача. Скорее всего, потребуются изменения и в Бюджетном кодексе, и в налоговом законодательстве, и в практике межбюджетных отношений. Но если этого не сделать, многие очень перспективные и выгодные для экономики и государства проекты будут заморожены, причем надолго.

Что касается прямой коммерческой отдачи, то здесь привлечение частных инвесторов — дело достаточно простое. И в транспортных проектах в принципе эта проблема решается хорошо. Например, в условиях реализации проектов платных дорог или объектов железнодорожного транспорта. Здесь необходимо прежде всего решить вопросы, связанные с определением долгосрочных параметров тарифного регулирования и параметров спроса на услуги данного объекта. Если они определены аккуратно, а тарифные условия закреплены на длительный срок, то в принципе дальше параметры окупаемости для частного инвестора становятся понятными.

Беседавал ПЕТР РУШАЙЛО