

Экономика Казахстана

Мифы и реальность

Айдархан Кусаинов

Новая экономическая политика

Информационное пространство

Национальная идея



Сложные термины
в простом
изложении

Айдархан Кусайнов

**Экономика Казахстана.
Мифы и реальность**

«Издательские решения»

Кусаинов А.

Экономика Казахстана. Мифы и реальность / А. Кусаинов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-932151-0

В чем истинные причины кризисов 2008 и 2015 года? Какова на самом деле казахстанская экономика? Как победить коррупцию? Какой может быть социально-ориентированная политика устойчивого экономического роста? В этой книге простым и доступным языком даны ответы на приведенные вопросы. Кроме того, рассмотрены масштабные изменения в обществе Казахстана и предложены новые смыслы национальной идеи, отвечающие текущим общественным и экономическим вызовам.

ISBN 978-5-44-932151-0

© Кусаинов А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Часть первая	8
Глава 1. Импортозамещение и экспортная ориентация	9
Глава 2.	20
Глава 3.	25
Часть вторая	42
Введение	43
Глава 1.	45
Глава 2. Инвестиционная привлекательность	53
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Экономика Казахстана Мифы и реальность

Айдархан Кусаинов

Дизайнер Ксения Степенко

© Айдархан Кусаинов, 2020

ISBN 978-5-4493-2151-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Страна стоит на пороге очередного экономического кризиса, и необходима выработка новой политики, что признается и правительством. В книге изложены мои предложения, какой может быть новая политика.

В ходе моего общения со специалистами, бизнесменами, государственными служащими, с людьми, принимающими решения, я обнаружил, что зачастую представления общества об экономических реалиях Казахстана искажены. Это касается таких понятий, как, например, инвестиционная привлекательность, роль нефтяного сектора в экономике, влияние обменного курса, а главное, представлений о модели рынка в экономике страны. Неверные представления формируют неверные выводы и ошибки в решениях. В результате многие дискуссии вместо обсуждения мер и шагов по развитию экономики сводились к разъяснению и обоснованию реалий. Не всегда разъяснения достигали цели, упираясь в ментальные шаблоны и убежденность «не может быть». Повторю, что это было в том числе в беседах со специалистами и людьми, принимающими решения.

Такая ситуация привела меня к мысли, что предлагаемая политика нуждается в сопровождении из популярных объяснений основных экономических понятий и терминов, а также рассмотрения текущей ситуации в объективных фактах и цифрах, при этом распространенные точки зрения должны быть подвергнуты сомнению. Пересмотр сложившихся стереотипов, возврат к исходному смысловому содержанию терминов, непредвзятый анализ экономических реалий и иллюзий являются принципиально необходимым действием для правильного восприятия предлагаемой политики.

В связи с этим первые две части книги посвящены объяснению терминов и текущих реалий страны. Предлагаемая политика сформулирована в третьей части книги, а четвертая часть посвящена проблемам информационного пространства и в какой-то степени идеологии.

Информационное пространство, процесс формирования убеждений, коллективного разума, является ключевым для экономической политики. Экономика в конечном итоге определяется поведением людей и бизнесов, их ежедневным выбором потратить деньги или сберечь и инвестировать, купить дорогую брендовую вещь или функциональную недорогую, купить товар отечественного производства или импортный. Эти миллионы повседневных небольших личных решений, которые принимаются гражданами страны, и создают экономику. Стимулы, которые формирует государственная экономическая политика, безусловно, оказывают влияние на эти решения, но самым мощным формирующим фактором остаются традиции, общественно признанные модели поведения, стереотипы. Все эти элементы составляют коллективный разум, который определяет коллективное поведение. Как иррациональная паника среди вкладчиков и массовое снятие депозитов разрушает любой, даже самый стабильный банк, так и неадекватная оценка ситуации в массовом сознании делает неэффективной самую лучшую и здравую экономическую политику, а порой приводит к разрушительным последствиям для страны.

Средой существования, формирования и развития коллективного разума является информационное пространство. В этой связи формирование здорового информационного пространства, эффективное управление им, создание адекватной системы приоритетов является существенным и даже определяющим фактором успеха экономической политики.

В силу происходящих изменений в обществе реформирование информационного и идеологического пространства, определение новой национальной идеи являются сегодня актуальными вопросами общей социальной стабильности страны. Несмотря на то, что эти вопросы выходят за границы настоящей книги, я посвятил им несколько глав. Сегодня, возможно, ситуативно, насущность изменений в этой сфере совпала с требованиями новой экономической

политики. Такая ситуация открывает очень мощные синергетические возможности для параллельных, взаимодополняющих и взаиморазвивающих преобразований в обоих направлениях.

Предлагаемая политика не нова – на ней базировалась «Стратегия 2030», – но, так случилось, что она выглядит новой. Эволюции экономической мысли, которая привела к такому удивительному результату, я посвятил отдельную главу во второй части этой книги, потому что считаю важным понять этот процесс, с тем чтобы не повторять ошибок в дальнейшем.

В приложениях даны мои статьи от января – февраля 2007 года, опубликованные на ныне не существующем портале thinktank.kz и на корпоративном сайте Almagest. Они приводятся для иллюстрации того, что и кризис 2008 года, и текущие проблемы нашей экономики являлись прогнозируемыми и логичными. В частности, упомянуто, что для возврата конкурентоспособности казахстанских товаров посткризисный (в 2007 году) курс должен быть 170 – 180 тенге за доллар, однако «сиюминутно-равновесным» будет 145 – 155. Выстраивая политику на этом курсе, не обеспечивающем конкурентные преимущества нашей экономики, мы получили текущий кризис.

Я намеренно максимально упрощал формат и стиль изложения, с тем чтобы сделать книгу, идеи и термины понятными широкому кругу читателей. Надеюсь, что такой подход внесет свой, пусть даже небольшой, вклад в оздоровление информационного пространства, формирование адекватных взглядов и даст понимание реальных экономических проблем страны.

Часть первая

Термины и понятия

Глава 1.

Импортозамещение и экспортная ориентация

Пример деревни. Следствия импортозамещения: коррупция, искажение роли государства, неверная оценка внутреннего рынка, олигополизация. Особенности экспортно ориентированной политики.

Глава 2.

Модели рынков

Полиполия (рынок совершенной конкуренции). Олигополия. Монополия. Монопсония. Характеристики рынков.

Глава 3.

Финансовые термины

Номинальный курс. Курс по паритету покупательной способности. Индекс реального эффективного обменного курса. Политики управления обменным курсом. Долларизация. Национальный фонд и голландская болезнь.

Глава 1. Импортозамещение и экспортная ориентация

Импортозамещение

Идея импортозамещения является весьма популярной в развивающихся экономиках и, на первый взгляд, самоочевидной. Производство товаров, на которые есть готовый спрос здесь и сейчас в собственной стране, замещение импортных товаров, которые приобретаются за твердую валюту, местными – это очевидные плюсы и быстрые эффекты. Такая политика весьма привлекательна и с точки зрения общественного резонанса. Однако не все так просто, как кажется. В долгосрочном плане политика импортозамещения приводит страну в тупик, и это доказано многими странами, которые пытались ее проводить.

Для популяризации изложения проиллюстрирую политику импортозамещения придуманной историей.

Повезло жителям деревни найти нефтяную скважину, и решили они, что теперь развитие деревни выйдет на новый уровень. Пришли инвесторы, за свои деньги разбурили скважину, начали ее обслуживать и делиться прибылью с деревней. В деревню потекли деньги, и встал вопрос: как же дальше развивать и приумножать благосостояние?

Оказалось, что работники из соседней деревни к ним приходят в домах убирать, деньги же у жителей есть, они готовы за это платить. Решили жители деревни, что этим могут заниматься их женщины – вместо того чтобы где-то работать, время тратить, пусть в деревне уборкой занимаются: и спрос есть, и деньги из деревни к другим работникам не уходят. А на сэкономленные деньги деревня может и дома побольше построить, и машины купить, и какие-то производства наладить.

Начали строить дома и покупать машины, а тут дети подрастают. Стали работу искать. Есть вариант – в город пойти, но там и людей больше, и связей меньше, и конкуренция на рынке труда, так что даже собственно работу найти непросто. А в деревне – вот же, пожалуйста, стройка идет, строители нужны, спрос есть.

Так и деревне выгодно: опять же не нужно деньги сторонним людям отдавать, тревожиться за устроенность подрастающего поколения, переживать за их судьбу – дети дома работают и зарабатывают.

Обратили внимание, что докторам много денег отдается, значит, есть рынок, есть спрос, можно собственных докторов вырастить. Отправили несколько человек в город, выучили в медицинском институте. Хотели ребята работу в городе найти, но зачем искать трудные пути – есть расходы деревни на приезжих врачей, так лучше их на собственных врачей тратить, импорт заместить. Конечно, кто-то из жителей возмущался, что у надежных докторов с обширной практикой надежнее лечиться и эффективнее. Но в рамках политики импортозамещения такие возражения принимаются с трудом, работает убеждение, что свои на жителях потренируются, станут докторами со стажем и начнут зарабатывать хорошие деньги, ездить по другим деревням, приносить доходы, а потом, может, и из города будут приезжать – лечиться.

Только через три года местные доктора сказали, что городской доктор с таким стажем на деревенском рынке гораздо дороже стоит, а деревенский рынок узкий, значит, надо бы доктору зарплату повысить, пусть теперь «бюджет на лечение» станет выше рыночного процентов на 15. Жители деревни возмутились было, но опять их убедили, что доктор продолжает набираться опыта, так что нужно поддержать. Здесь замечу, что опыта вообще-то не прибавляется. Потому что местные доктора уже точно знают, как осуществлять «приятное лечение» жителям, ну и вылечивать-то довольно глупо – рынок узкий, каждый вылеченный – это существенный удар по нужности доктора. Да доктора по другим деревням не поехали, ведь и здесь неплохо зарабатывают, а в других деревнях доказывать нужно, конкурировать, зарабатывать.

В общем, так «импортозамещающая» деревня развивалась: росла, «красивела», разрас-талась, всем по схеме импортозамещения работа находилась. И инженерам (чтобы лампочки вкручивать и нефтешку обслуживать), и земледельцам-садовникам, но только чтобы свою землю в порядке содержать, и охранникам и т. д. Конечно, без импорта не обошлось, невозможно было всех специалистов внутри вырастить, приходилось нанимать на отдельные виды работ. В целом вполне диверсифицированная экономика складывалась – все бизнесы и отрасли развивались.

Только ученых и работников искусства в деревне было мало, потому что изначально семейный бюджет на это был маленький, замещать было нечего. Так что такие экзотические личности уезжали и сами себе зарабатывали на свободном рынке. Конечно, их приглашали обратно, и они приезжали ненадолго, однако рынок узкий, так что для поддержания квалификации уезжали обратно.

Проблема заключается в том, что когда кончается нефть или цена ее существенно падает, то деньги кончаются у всех, внезапно и сразу, потому что диверсификация через импортозамещение является тупиковым направлением экономического развития.

Я специально сформулировал несколько гротескный пример, чтобы ярче донести мысль о вреде этой политики. В сильном упрощении, но без потери смысла: политика замещения экспорта означает «тратить меньше, делая все своими руками», а политика стимулирования экспорта заключается в наращивании доходов экономики на внешних рынках.

Это очень понятная бытовая концепция, классические крайние подходы в достижении достатка: меньше тратить или больше зарабатывать. В поисках экономии домохозяйство отказывается от сторонних услуг домработницы, сантехника, электрика, выращивает овощи на даче. Во втором случае члены семьи фокусируются и тратят свое время на поиск более выгодной и доходной работы на внешних рынках, повышают квалификацию, конкурируют в офисах и на производствах для зарабатывания дополнительных денег. Понятно, что в первом случае никто в семье не станет классным сантехником, поваром или «выращивателем» овощей, просто потому что невозможно на маленьком пространстве набраться опыта, конкуренция ограничена конкурсом доморощенных мастеров «Ай да папа». Чтобы стать действительно мастером, неизбежно необходимо приобретать опыт вне собственной деревни, доказывать свою квалификацию на чужих рынках. А к этим подвигам должна стимулировать экономическая и информационная политика деревни (государства).

На таком примере гораздо легче осознать другие, менее очевидные, но очень серьезные и системные проблемы, которые рождает такая политика.

Я хочу подчеркнуть, что перечисляемые далее проблемы являются системными, то есть они встроены в модель и внутренне ей присущи. Негативные явления развиваются не потому, что общество развивается не так, не потому что дети воспитываются не так, как хотелось бы, не в силу менталитета или каких-то национальных особенностей. Эти проблемы являются неизбежным следствием импортозамещения, они – часть модели.

Если вы все время находитесь в помещении с недостаточным освещением, то у вас испортится зрение. Не потому, что есть предрасположенность, или в силу каких-то национальных особенностей, а потому, что есть системная проблема – недостаточная освещенность. Если ребенок постоянно занимается за кривой партой и дома и в школе, то у него будет искривление позвоночника. Опять это не зависит от ребенка, это результат нерешенности системной проблемы – кривого стола. Люди, сохранившие зрение или осанку в таких условиях, – редчайшее исключение, и, скорее всего, это им удастся только ценой нечеловеческих усилий.

Понимание этого фактора важно для понимания истоков проблем, что является ключевым для их решения. Можно менять очки, делать зарядку, различные упражнения, и при этом здоровье будет ухудшаться, потому что проблема в освещении, в парте, а не в глазах или мышцах.

Вернемся к проблемам, вытекающим из импортозамещения.

Коррупция и сращивание государственного аппарата и бизнеса

Коррупция как явление присуща любому обществу в той или иной степени, вопрос только в том, насколько эффективна борьба с ней. Где-то неприятие коррупции выстроено на ценностном, ментальном уровне, прописано в общественном сознании. Где-то борьба с коррупцией основана на драконовской системе наказаний. В любом случае политика импортозамещения является мощнейшим стимулирующим фактором ее развития. Это происходит на разных уровнях и в разных контекстах, но происходит, потому что государство при проведении такой политики выступает лоббистом бизнеса внутри страны.

Проводя политику импортозамещения, государство начинает воздействовать на политику закупок участников рынка, прямо или косвенно влияя на список поставщиков. Это вторжение в политику закупок, влияние на выбор поставщика легитимизировано государственной политикой, и на фоне этого последний маленький шаг жок госслужащего в пользу конкретного отечественного поставщика становится почти незаметным.

Тут же начинается сильное встречное движение. Иностранные участники тендеров или организаторы закупок теперь тоже имеют серьезный повод для бесед и взаимодействия с государственными служащими – теперь уже для обоснования того, что местные подрядчики физически не могут справиться с работами или поставить оборудование.

И вот уже государственный служащий, далекий от бизнеса и проекта, становится арбитром и вершителем судьбы конкретных тендеров и сделок, не относящихся к государству, к государственным деньгам.

Приведу характерный пример. В 2002 году я был на совещании высокого уровня, где обсуждались причины, почему казахстанские поставщики не могут выиграть подряды на выполнение работ у крупных иностранных инвесторов. Руководитель одной из крупных отечественных компаний горячо выступал и убеждал присутствующих в том, что качество их работ не уступает мировому, соответствует всем требованиям, конкурентно на любом рынке. Любопытно было, что совсем рядом (что важно для строительной компании) в России не первый год реализовывался аналогичный большой проект. На мой вопрос, почему компания не участвовала и не участвует в российских тендерах, ведь у нее тогда будет еще и большой ценовой запас в виде возврата НДС при экспорте, руководитель растерялся. Понятно, что удобнее и проще вовлечь государство в качестве союзника в коммерческий тендер, используя идеи импортозамещения.

Существует и корпоративная коррупция, когда топ-менеджеры крупных компаний, причем неважно – иностранных или национальных, имея доступ к планам закупок, сами создают местные производства под этот план. С одной стороны, это, конечно, хорошо, но проблема заключается в том, что такие производства создаются не с целью развития, выстраивания бизнеса, а с утилитарной целью «освоить бюджеты». Производства создаются под проект или контракт, в них отсутствуют системный менеджмент, конкурентные преимущества, долгосрочная стратегия, планы развития и расширения. После «освоения бюджета» бизнес забрасывается, а в циничном и худшем случае продается незадолго до полного освоения бюджета не очень понимающему инвестору, который в итоге остается со специфичным производством и без контрактов.

Если читатель думает, что я описал экзотический случай, то он сильно ошибается – это вполне распространенный и многократно отработанный механизм в корпоративном мире страны.

Пример с деревней иллюстрирует очевидное: залогом успеха бизнеса при импортозамещении становятся дружба и особые отношения с влиятельными людьми деревни.

Искавление взаимодействия бизнеса и государства. Размытие функций государства в экономике

Эта проблема гораздо существеннее, чем коррупция государственная или корпоративная. Коррупция является только частью искажения правил взаимодействия бизнеса и государства, но она настолько очевидна и ей придается такое огромное значение, что я рассмотрел коррупцию отдельно.

Строительство бизнеса, его развитие требуют затрат и инвестиций, участие компании в тендере приближает ее к прибылям или к убыткам, с подписания контракта история только начинается, потому что его нужно выполнить, проходя через валютные риски, риски неплатежей, полагаясь на поставщиков и подрядчиков. Для государственного же «бизнесмена» тендер означает либо немедленную прибыль, либо ее отсутствие – никаких убытков и рисков.

Хочу подчеркнуть, ситуация принципиально отличается от обычной, традиционной коррупции. В традиционной коррупции взятка передается за конкретно выполненное действие, которое находится в полномочиях чиновника, то есть это взаимоотношения бизнеса и государства. Такая коррупция была, есть и будет всегда. Чиновник, принявший решение о закупке товара, несет ответственность за это решение. Если впоследствии окажется, что поставщик не выполнил условия или закупка была неэффективной, то существует вероятность, что чиновник хоть в какой-то степени разделит ответственность за решение.

В политике импортозамещения деньги берутся за решения, принимаемые бизнесом, к которому государство вообще не имеет отношения. Чиновник за деньги оказывает влияние на решение компании А в пользу компании Б. При этом никакой ответственности за это решение у него нет вообще. Менеджмент компании А несет ответственность и принимает риски за решение о покупке, он отвечает за показатели эффективности, прибыльности, безопасности собственного бизнеса. За качество и эффективность компании Б как поставщика несет ответственность и риски менеджмент этой компании. В итоге все риски, затраты, убытки остаются в рынке, в частном бизнесе, распределяются между его участниками, а государственные служащие получают безрисковую ренту.

Когда защита отечественного производителя от конкуренции, лоббирование его интересов перед любыми другими бизнесами становятся лейтмотивом государственной политики, серьезно искажаются взаимоотношения бизнеса и государства. Здесь неважно, что защита идет от внешней конкуренции, важно, что официальные лица, представители государства, совершенно официально, на уровне идеологии, становятся защитниками бизнес-интересов отечественных производителей. Это рождает неправильную самооценку со стороны государственных органов, порождает убежденность, что государство является кормильцем, создателем и защитником бизнеса. Из поля зрения выпадает тот факт, что чиновник теперь распределяет не только вверенные ему государственные деньги, но еще и деньги других бизнесов, определяет частные решения.

Этот незаметный мировоззренческий переворот рождает системные проблемы в экономике и сознании. Государственные служащие вдруг становятся «гениальными бизнесменами», они определяют перспективные рыночные ниши для отечественного производства, осуществляют продажи, «отвечают» за развитие бизнеса.

Государственная политика начинает строиться не с создания возможностей развития бизнеса и экономик в целом, но с конкретных проектов, осуществляемых частным бизнесом. Значительная часть «прорывных» проектов по программе ГПФИИР и вообще многих государственных программ построена на чужих инвестиционных решениях. Поясню, как это происходит: высказывается предположение, что при реализации собственного инвестиционного проекта иностранный инвестор начнет закупать такую-то номенклатуру товаров, а значит, будет потребность в таких производствах. Государство начинает вовлекать частный бизнес или

само инвестировать в эти производства с уверенностью, что в конечном итоге заставит инвестора купить продукцию. Ведь это просто: немедленный экономический эффект от инвестиций в строительство, возможность освоения средств и затем возможный эффект от реализации производства.

Инвестор может отложить проект или вообще от него отказаться – решение не контролируется государством, оно может быть изменено, в результате рушатся целые государственные программы и политики.

Я видел многие государственные программы и могу ответственно заявить, что большинство из них базируется на развитии «горнорудного и нефтесервисного сектора». Это прекрасно, но есть простой тест на их состоятельность – допустить, что упомянутые проекты не реализуются. Если Арсе-лорМиталл, ТШО, Карачаганак, Кашаган, Казахмыс пересмотрят сроки реализации проектов, откажутся от них, изменят формат, каков будет эффект и каковы будут действия правительства? Чаще всего в результате такого допущения оказывается, что целые цепочки производств, фундаментальные экономические показатели рассыпаются в прах и при этом государство не имеет альтернативного плана.

Размытие функций государства является крайне вредным следствием импортозаместительной политики. Страна вместо формирования и проведения действительно государственной политики, направленной на создание условий для развития экономики, формирования системы взаимодействия бизнеса и власти начинает исполнять роль брокера между отечественным бизнесом и иностранными инвесторами, фокусируется на проведении конкретных сделок и победах в тендерах. Это главный вред, а коррупция является просто следствием и ярким проявлением искажения роли государства.

В терминах деревенской жизни это означает, что совет старейшин вместо выстраивания ценностей, управления деревней, выработки общих принципов существования начинает решать проблемы Максата-доктора, которому не хочет платить Петя-инженер, или разрабатывать законы, чтобы заставить проезжающего Джона купить хоть что-то у Вовы-аптекаря.

Неверная оценка роли внутреннего потребления

Еще одной долгосрочной проблемой является опора на внутреннее потребление. Внутреннее потребление не может быть долгосрочным и системным драйвером роста в одной экономике. Это базовое следствие современной экономической системы, построенной в парадигме свободного рынка и банковского процента. Если Казахстан решил развиваться в рыночной парадигме, а не идти по пути Северной Кореи, СССР или Кубы, то это нужно просто принять. Я совершенно не согласен с тем, что капиталистическая экономическая система верна, более того, считаю, что она изжила себя и мы станем свидетелями потрясений масштабнее, чем развал СССР для жителей этой страны. Тем не менее пока нет альтернативной системы, любая экономическая политика должна соответствовать действующим правилам. В этих правилах опора на внутреннее потребление является бессмысленной и крайне вредной политикой для любой экономики.

Можно стимулировать внутреннее потребление, можно на него опираться в моменты кризисов, каких-то экономических или политических потрясений, можно использовать внутреннее потребление как предохранительный клапан при перепроизводстве, дефляции, стагнации, но никогда оно не может быть системным драйвером роста.

Вернемся в деревню. Экономика ее не может развиваться только на оказании услуг жителям деревни друг другу. Почему плотники смогут зарабатывать больше, если жители не могут им платить больше? А другие жители деревни не могут платить больше, потому что им никто, в том числе и плотники, не могут платить больше. Круг замкнулся – экономика не растет.

Любая экономика зарабатывает на том, что торгует с другими странами. Если эта торговля эффективна и экономика зарабатывает больше, то есть экспорт больше импорта, то экономика растет. Если наоборот, то она падает. Экономика может тратить больше, чем зарабатывает, только при условии, что ей по каким-то причинам дают деньги в виде инвестиций или долга другие страны. И те и другие деньги возвратные, инвестиции возвращаются с прибылью, долги – с процентами.

Внимательный читатель спросит: «Почему же растет мировая экономика, ведь она тоже замкнута?» Упрощенный ответ заключается в том, что глобальная экономика стала реально глобальной относительно недавно. До этого времени она росла путем экспансии и вовлечения других территорий. Скажем так: «глобальная экономика» по большому счету еще в середине прошлого века не включала арабский мир, СССР, Китай. Основные проблемы происходят как раз сейчас, когда пределы экспансии действительно достигнуты. И сейчас происходит следующая фаза – переток богатства внутри системы: богатые богатеют, а бедные беднеют. Идея того, что бедность является неизбежным результатом принятой экономической модели, также уже не нова, вообще внутренним системным проблемам модели посвящено много работ.

Однако вернусь к практическим вопросам внутреннего спроса.

Рост доходов населения и, соответственно, рост потребления и внутреннего рынка является следствием роста экономики и роста производства товаров и услуг, но никак не наоборот. Сначала деревня богатеет, получая доходы извне, а потом жители наращивают потребление, вызывая рост внутреннего рынка. В импортозамещающей политике все переворачивается с ног на голову – рост экономики начинает основываться на внутреннем потреблении, потому что это самый простой путь к быстрым результатам.

В политике импортозамещения государство в явном или неявном виде принимает на себя ответственность за поиски и расширение рынков сбыта для национального бизнеса. Практически очевидным решением и величайшим соблазном становится расширение прямо подконтрольного государству внутреннего рынка. Рано или поздно, но искушение подстегнуть экономику, показать хороший рост побеждает, и страна начинает искусственно стимулировать внутреннее потребление, искусственно завышать доходы населения.

В качестве примера роста экономики через стимулирование внутреннего потребления приводят заводы Форда, который повышал заработную плату своим работникам, чтобы они могли покупать автомобили. Пример некорректен, потому что это политика отдельного бизнеса, который имел доступ к огромному рынку рабочих, желающих у него трудиться, и далеко не все попадали на заводы Форда. Это пример роста через перераспределение богатства, этот принцип неприменим в макроэкономической политике, ставящей своей целью рост благосостояния всех граждан страны.

Опережающий рост доходов населения приводит к тому, что уровни доходов, заработных плат перестают отвечать состоянию экономики, стоимость рабочей силы становится неадекватной, что ухудшает конкурентоспособность экономики.

Для поддержания экономик на плаву драйвером импортозамещения и внутреннего потребления становятся инвестиции. Капиталоемкие проекты, реализуемые в стране, безусловно, создают мощный дополнительный спрос на внутреннем рынке, однако этот эффект не является долгосрочным. В условиях неминуемого снижения конкурентоспособности экономики такие инвестиции становятся очень трудно или невозможно окупить. В какой-то момент инвестиции превращаются в самоцель, не в признак экономических возможностей, которые предоставляет экономика страны, не в источник долгосрочных выгод, а в источник доходов для национального бизнеса здесь и сейчас.

Искусственное стимулирование внутреннего потребления дает хороший эффект в краткосрочной перспективе, но в конце концов, ведет к стагнации или упадку экономики. Такое

стимулирование применяется как временная мера в условиях экономических кризисов для общего поддержания экономики, но никак не в качестве идей долгосрочного развития.

Поясню опять на примере деревни. Совет старейшин стоит перед соблазном показать экономический рост, уговорив жителей чуть меньше сберегать: «купите друг у друга еще пару раз, про запас – ведь все равно же пригодится когда-нибудь». В результате экономика подрастает, доходы у всех опять увеличиваются. Правда, через какое-то время такой политики врач уже никогда не сможет заработать в соседней деревне, потому что за запрашиваемые им деньги там десяток своих найдется. Приезжий инвестор Джо уже не видит возможностей для выгодного бизнеса при таких ожиданиях жителей деревни, и тогда политика превращается в уговоры: «ты хоть что-нибудь у нас потрать – я даже тебе сам часть денег верну, но потрать, пожалуйста, здесь и сейчас».

Олигополизация экономики

Модель импортозамещения довольно быстро олигополизирует экономику. Бизнес ищет самые простые способы повышения прибыльности, это естественно, и в этом природа бизнеса, защищенный внутренний рынок стимулирует наращивание активности именно на нем. Внешний рынок требует маркетинговых усилий, конкурентной борьбы, эффективности, качества, в то время как на внутреннем рынке отечественное происхождение уже является пропуском. Официально казахстанский производитель может назначать более высокие цены, имеет различные преференции при проведении внутренних тендеров государственными органами, национальными компаниями и крупными инвесторами.

Это ограничивает рынок и ужесточает конкуренцию среди отечественных производителей, что в условиях ограниченного объема быстро приводит к олигопольному равновесию – то есть остается небольшое количество компаний, которые контролируют весь рынок. Эти компании не могут друг друга вытеснить или поглотить, но и не уступают конкурентам.

В таких условиях невозможно говорить о повышении эффективности производства, наращивании конкурентных преимуществ, потому что отсутствует конкуренция. Внешние конкуренты остались за бортом при помощи государства, а внутренняя конкуренция не стимулирует инновации и модернизации, ведь рынок уже поделен и насыщен.

В примере деревни идея совсем понятна и проста. В деревне очень быстро остается только два или три доктора со стабильной клиентурой – на большее нет рынка, остальное можно закрыть подмастерьями и помощниками докторов.

Экспортно ориентированная политика

В средне- и долгосрочной перспективе единственной выигрышной является экспортно ориентированная политика. Читатель, наверное, уже понял ее смысл, однако для равновесия я вернусь к исходному примеру.

В экспортно ориентированной деревне новые поколения ищут возможности заработать и самореализоваться, в самой деревне или в большом мире – неважно. Важно то, что при поиске работы внутри деревни люди назначают рыночные цены, не настаивая и не получая дополнительных преференций, а в случае выхода в большой мир жители получают поддержку односельчан.

Новые поколения конкурируют на внешних рынках и в этой конкуренции опираются на помощь деревни. Деревня прикладывает усилия к поддержке таких инициатив, дает деньги на начальном этапе, помогает в конкурентной борьбе, усилившиеся члены деревни помогают новичкам на внешних рынках. Все вместе зарабатывают деньги на других рынках и приносят эти деньги в деревню, обеспечивая рост благосостояния. В такой семье работать дома, обеспечивая только домашние нужды и «замещая импорт», неприлично, хотя, конечно, услуги

и работы оплачиваются в деревне по нормальным рыночным ставкам. И если вдруг нефть кончается, то развитие не останавливается, потому что экономика оказывается реально диверсифицированной, поскольку уже сформированы другие источники доходов деревни.

Такая модель не несет в себе системных проблем, порождаемых импортозамещением. В такой модели государство изначально ограждено от бизнеса, у него нет оснований вмешиваться в бизнес-решения, оказывать давление на деловые переговоры. Безусловно, есть правила и нормативы ведения бизнеса, в том числе и в отношении локальных подрядчиков, однако масштабы влияния существенно снижены. Кроме того, если локальный подрядчик сам оперирует на других рынках, то это означает, что качество его услуг или товаров уже подтверждено, проверено и оценено, так что он действительно участвует как первый среди равных.

Очевидно, что если компания оперирует на нескольких рынках, то коррумпирование чиновников в родной стране становится необязательным элементом. Безусловно, стимулы и возможности для коррупции остаются, но у компании есть существенно более твердая переговорная позиция в этом вопросе.

Местная компания, которая оперирует на других рынках, оценивает экономические условия ведения бизнеса и в собственной стране, а не влияние отдельных лоббистских групп. Перенос производств ведущих брендов в Азию, когда экономические условия там оказались более привлекательными, не сделал Nike, Adidas или Apple китайскими – просто там оказались более выгодными общие экономические условия. Соответственно, и государство выстраивает свою политику не на инвестиционных проектах отдельно взятых компаний и инвесторов, а на общих макроэкономических принципах и параметрах.

Государство не заботится о продажах бизнеса, его рынках сбыта, его конкурентности и эффективности – это функция и задачи бизнеса. Все четко разделено.

Исчезает соблазн искусственного завышения доходов и потребления со стороны государства. В продажах местного производителя роль внутреннего потребления снижается, а несбалансированный и неоправданный рост заработных плат немедленно бьет по конкурентоспособности бизнеса. В результате рыночные механизмы устраняют искусственные стимулы в зародыше.

Снижается проблема олигополизации рынка и связанной с ней неэффективности. Если два производителя «поделили» домашний рынок, то на других рынках они постоянно сталкиваются с другими конкурентами, а значит, повышают эффективность, и эти улучшения транслируются на внутренний рынок, поддерживая конкурентную борьбу на нем.

На примере деревни это ярко проявляется: в ней могут жить и десять, и двадцать хороших врачей, если у них практика вне пределов деревни, а если есть интернет и клиники в городе, то вполне может быть и исключительно медицинская деревня. И подобные деревни есть: 46% венчурных инвестиций США было привлечено в Силиконовой Долине – деревне в масштабах США, и при этих масштабах нет олигополии, а есть жесткая конкуренция между собой. В Японии – кейрецу, в Корее – чеболи, но их внутренние рынки не олигопольны, потому что эти конгломераты безжалостно конкурируют между собой по всему миру и домашний рынок является одним из многих, никто не получает преференций от государства.

Очень часто в бытовых разговорах и в обиходе термин «импортозамещение» используется неверно, подменяя собой протекционизм или защиту внутреннего рынка. Внешне вроде бы эти политики похожи – в обеих движущей силой и целью является развитие внутреннего производства и поддержка отечественной промышленности. Однако это две принципиально разные политики, и это очень важно понимать.

Политика защиты внутреннего рынка, которая применяется для поддержания отечественных секторов экономики, заключается в формировании барьеров для импорта – тарифных, нетарифных. Такие барьеры поднимают цены на весь импорт, предоставляя всем отечественным производителям конкурентное преимущество и, соответственно, возможности. Нет

давления на инвесторов, нет вторжения в бизнес, в закупочные и маркетинговые стратегии. Если инвестор все-таки предпочитает импортный товар, то это его решение, его риски, его прибыльность и эффективность – просто за такое решение он платит дополнительный «налог» государству в виде высокой таможенной пошлины. Цена решения, то есть таможенная пошлина может быть высокой или низкой в зависимости от приоритетов страны, но она прозрачна и понятна. Решение принимает инвестор без каких-либо дополнительных переговоров, отчетности и справок государству.

Да и заградительные пошлины, тепличные условия для бизнеса, закрытость экономики также вредны в долгосрочной перспективе, но они не ведут с такой неизбежностью к проблемам в виде размытия функций государства, коррупции, стимулирования внутреннего потребления. Государство действует четко в пределах своего функционала – установление тарифа, общих правил – и больше не вторгается в деловую активность. Решения принимаются бизнесом, цена решения и порядок выплаты прозрачны, понятны и едины.

В политике импортозамещения активность и фокус государственных усилий смещаются на замену импорта, то есть государство, по сути, вовлекается в продажу отечественных товаров. Это активная позиция, она не ограничивается общими правилами игры, она заставляет бизнес и инвестора замещать импорт, вторгаясь в сделки, в переговоры, в корпоративные политики, в бизнес-процессы. При этом цена решения для инвестора очень размыта и непрозрачна.

Рассмотрим поведение заказчика в стране, просто защищающей внутренний рынок. Допустим, он проводит тендер по закупке труб. Иностранные поставщики предлагают трубы за 100 тенге, но на них есть импортная пошлина 20%. Местные поставщики предлагают трубы за 90 тенге и без пошлины. Пусть при таких параметрах предпочтения заказчика будут в пользу иностранных труб. То есть он готов переплатить 30 тенге за качество и надежность. Все, сделка завершена, страна получила 20 тенге, местный производитель ушел совершенствоваться, снижать цену, повышать качество и эффективность.

Сделка в импортозамещающей стране, в которой гораздо ниже импортные пошлины, допустим 10%, будет проходить иначе. Во-первых, местный поставщик узнает, что бюджет на сделку – 110 тенге, во-вторых, он сначала идет в специальное агентство по местному содержанию, затем в министерство и еще куда-нибудь для верности и выставляет цену в 108 тенге – дешевле, чем итоговая цена иностранного конкурента.

Заказчик, естественно, при таком выборе хочет купить импортное, отдать 10 тенге стране и закрыть сделку, но не тут-то было. Начинается беседа в курирующем министерстве о том, что маловато местного содержания в закупках, надо бы побольше – вот и в индикативном плане страны целевые показатели прописаны. Начинаются письма из некурирующего министерства о том, что решение принимается неправильное и идет вразрез с экономической политикой страны, потом выходят публикации в СМИ о том, как инвестор не уважает местного производителя.

Ход мыслей заказчика начинает формироваться в правильном ключе. «Трубы, в принципе, не так уж сильно отличаются по качеству, а завтра нужно за согласованиями в министерство идти, да и вообще следующий тендер приближается, а там уже точно никак нельзя местное купить – слишком много рисков для бизнеса будет».

И вот сделка совершена, трубы закуплены у местного поставщика за 108 тенге. Все довольны. Казсодержание выросло, местное производство растет, закупщик сэкономил. Поставщик вообще-то готов был продать по 80, но заказчик у него не спросил, а регулирующие органы спросили. В итоге 28 тенге разошлись по участникам сделки, которых стало гораздо больше, чем просто продавец и покупатель. Особенность сделки в том, что риски и ответственность остались между продавцом и покупателем. Если трубы окажутся некачественными, то это их разбирательство между собой об ответственности и убытках. Министерства, ведомства здесь ни при чем, их как бы не было в переговорах.

Пример, конечно, вымышленный, но очень близок к реальности и отражает ключевые элементы процесса, а главное, выпукло показывает отличие между обычной протекционистской политикой и импортозамещением.

В той или иной степени по определенным отраслям в определенные периоды все государства проводят протекционистскую политику. Хрестоматийным примером является сельское хозяйство, которое очень сильно защищается в любой стране. И чем более развита страна, тем сильнее защищается продуктовый рынок. На каком-то этапе развития экономики и в каких-то отраслях применяются и прямые импортозамещающие меры, как правило, временные на период торговых войн.

Серьезные проблемы начинаются, когда идея импортозамещения перестает быть побочной, временной, избирательной, когда она становится тотальной экономической парадигмой и политикой. К сожалению, экономическая политика Казахстана начиная с 2003 – 2004 годов плавно и почти незаметно эволюционировала и в 2009 году стала именно доминирующей и тотальной парадигмой, способом и образом экономического мышления. Описанию этой эволюции я посвятил отдельную главу далее.

Экспортно ориентированная политика трудна в реализации, потому что она требует значительно более сложных усилий, более высокого уровня мастерства и координации, ведь поддержка отечественного производителя происходит на чужом поле, вне собственных правил и законодательства. Управление экономикой сводится к управлению макроэкономическими, абстрактными, не ощутимыми впрямую показателями. Они фундаментальны, они определяют развитие экономики, но они не конкретны. В них нет переговоров по «конкретным» сделкам, проектам, нет решений, результаты которых видны немедленно и «конкретно».

Это комплексная политика, которая направлена на создание возможностей, стимулов, которая подводит экономические субъекты к выгодным для страны решениям. В импортозамещающей политике можно давить на инвестора, силой менять его поведение, но такие механизмы не работают в экспортных рынках, потому что вы не можете прямо влиять на покупателя.

Такая политика предусматривает принципиально иной формат взаимодействия бизнеса и государства, не патерналистский, а партнерский, потому что роли четко разделены. Государство не формирует и назначает рынки сбыта для бизнеса, прямо воздействуя на решения, а совместно работает над продвижением экономических интересов бизнеса на внешних рынках. И в этом проявляется четкое разделение ролей. Государство ведет переговоры на государственном уровне, на уровне дипломатии, глобальных макроэкономических целей и задач, а бизнес работает на своем уровне по другим принципам. В таком формате государство не может сидеть за столом переговоров с бизнесом, кроме случаев собственных государственных закупок, разумеется.

В экспортно ориентированной политике серьезно вырастает роль ментальных, ценностных, общественных установок, ведь прямая зависимость бизнеса от государства исчезает, они партнеры. Этот тезис опять легче всего продемонстрировать на примере деревни.

Пока дети и другие жители работают в деревне и зависят от деревни, то ими довольно просто управлять. Если дети работают в городе, зарабатывают деньги вне деревни, то удержать их и влиять на них становится значительно труднее. Обычные окрики и поучения уже не действуют, они самореализовались, доказали свою состоятельность, конкурентоспособность. Они уже сами выбирают, инвестировать ли заработанные деньги дома или в каком-то другом месте. И здесь ключевым становится нематериальный фактор воспитания, сформированных ценностей, патриотизма, любви и долга. Излишнее давление и патернализм в итоге приводят к побегу самых энергичных, эффективных и деятельных из дома.

Тем не менее, при всей сложности реализации, только ориентация на экспорт в долгосрочном плане является эффективной политикой, и я считаю крайне необходимым к ней вер-

нуться. Именно вернуться, потому что она уже была в Казахстане, недолго – всего несколько лет, но была.

Ключевым моментом для перехода является переворот в идеологии. Казахстан довольно долго проводил политику импортозамещения – эта концепция весьма удобно «продается» обществу, популистски выгодна, однако ведет в тупик. Нет да и не может быть ни одной истории успеха политики замещения. Более того, мировой опыт показывает, что такая политика даже вредит в какой-то части развитию страны.

Принципиальный идеологический разворот необходим, потому что «пропитанность» общества импортозамещением все равно влияет на принятие решений. Госслужащие, представляющие власть и формирующие политику, сами являются частью общества. Если общество идеологически дезориентировано, то разработка и проведение эффективной политики невозможны.

Глава 2. Модели рынков

Основой нашей экономики являются рыночные отношения, и подспудно все понимают под этим конкурентный рынок, который приносит эффективность и все прочие выгоды, связанные с ним. Конкурентный рынок приносит с собой не только выгоды, но и очень много проблем, и чаще всего традиционные ожидания и предположения об эффективности свободной конкуренции далеки от реалий, но я не буду останавливаться на этой проблеме. О ней написано много исследований, и тема существенно шире, чем цели этой книги. Проблемы экономической политики, которые стоят перед нами сегодня, значительно глубже, чем несовершенство рынка, и в основном лежат совсем в другой плоскости.

Приоритет рыночных отношений является аксиомой, однако сами модели рынков бывают разными, и всегда нужно четко понимать границы и применимость той или иной модели.

В обычной жизни понятно, что для охоты и поездки по автобану лучше использовать различные машины. Джип и представительский лимузин являются машинами: четыре колеса, коробка передач, кресла, руль, двигатель, тем не менее используются они в крайне разных условиях, различным образом обслуживаются, разные масла, к ним покупаются различные аксессуары, да и стили езды за рулем подобных машин различны.

Такая же ситуация и с рынком. Общепринятое представление о рынке, рыночных отношениях, конкуренции и эффективности относится к модели совершенного, свободного конкурентного рынка. Но это не единственная модель рынка, более того, не самая распространенная, это некий идеал, к которому все стремятся. Какие-то рынки ближе к идеальному, какие-то дальше. Есть множество других рынков, и в каждом из этих рынков роль регулятора различна. Стиль управления автомобилем сильно меняется в зависимости от того, едете вы по автобану по городу или по бездорожью – это и называется учет реалий. Необходимо выстраивать политику с учетом реалий.

Хочу подчеркнуть, что речь идет не о некоем «особом казахстанском пути», когда нужно придумывать что-то экзотическое и неизвестное, хотя это было бы интересно. Речь идет о том, что, передвигаясь по гололеду в горах, не нужно делать вид, что вы находитесь на сухой и прямой асфальтовой дороге. Как обычно, все уже придумано до нас, поэтому перечислю принятые основные модели рынка.

- Полиполия (рынок совершенной конкуренции). Это тот самый идеальный рынок свободной конкуренции, который всегда подразумевается, но редко встречается. На таком рынке много независимых продавцов одного товара и много покупателей, и, самое главное, ни один продавец или покупатель не может влиять на весь рынок. В таком случае появляется рыночная эффективность, когда покупатели приобретают товар у того, кто предложит меньшую цену, более высокое качество обслуживания и т. д., кому что важнее. В итоге цена находится в равновесии и каждый покупатель находит то, что ему нравится, а продавцы или производители товаров – самые эффективные.

- Олигополия (рынок несовершенной конкуренции). В этом случае на рынке есть ограниченное количество продавцов или производителей, при этом большое число покупателей. Каждый производитель или продавец может удовлетворить значительную часть спроса, может производить и продавать много продукции. В такой системе возникает системное несовершенство, когда две-три-пять-семь компаний понимают, что победить друг друга они не могут, так что легче проводить кооперативную политику. Формально рынок является конкурентным, но фактически вместо ценовой, качественной конкуренции компании предпочитают разделить рынок.

- Рынок монополистической конкуренции. В экономическом пространстве сосуществует множество производителей, которые поставляют разнородную продукцию. Но в отдельной сфере производства каждый из них противостоит значительной массе потребителей. Производитель выступает в качестве монополиста и имеет товар, у которого нет конкуренции в этой отрасли. Примером служит продукция известных брендов, которую покупают только из-за фирменного знака.

- Монопсония (несовершенная конкуренция особого типа). В этом случае монополистом становится потребитель. Он может купить товар со всего рынка, то есть, по сути, задает цену приобретения и требования по качеству для всего рынка, при этом эти показатели могут быть неэффективными. В Казахстане есть рынки и в таких сегментах, более того, есть тенденции к созданию таких государственных компаний, та же «Продовольственная корпорация» – наличие и правила существенно изменяют рынок зерна. Правила государственных закупок и Правила закупок «Самрук-Казыны» в текущих экономических реалиях являются отражением значительной монопсонии на рынке.

В холдинг «Самрук-Казына» входит 600 компаний, а объем их закупок в 2013 году составил около 4 трлн тенге при ВВП в 34 трлн тенге. Правила закупок холдинга не подпадают под закон о госзакупках, они имеют свои особенности, компании пользуются преференциями при закупе родственных компаний. Все это также довольно сильно искажает рынок совершенной конкуренции, по сути, создавая отдельный рынок.

Все вышеперечисленное является рынками, но с разными особенностями, поэтому и политика регулирования и развития таких рынков очень разная. Традиционно применяемая в Казахстане внутренняя экономическая политика исходит из двух крайних моделей: совершенная конкуренция и монополии, хотя основная экономика лежит как раз между ними. Для эффективной экономической политики необходимо понимание особенностей рынка и правильный выбор модели регулирования.

Характеристики рынков

В олигополии рынок состоит из нескольких крупных продавцов услуг, которые могут удовлетворить значительную часть имеющегося спроса. Это рынок не множества продавцов и покупателей, а рынок ограниченного количества продавцов, и его особенностью является то, что в нем есть много неэффективности, которая не исчезнет сама собой. Цены на таких рынках не приходят к равновесию в результате конкуренции, они остаются завышенными, и спрос не удовлетворяется в полной мере.

Можно с уверенностью говорить о завышенных ценах, потому что в принципе олигополия всегда приводит к такому состоянию, кроме редких случаев самоубийственной конкуренции (cut-throat competition) и ценовых войн. Однако такие периоды относительно недолги и редки, и олигопольные рынки быстро восстанавливаются опять выше равновесных цен. Кроме того, можно с уверенностью говорить о завышении цен на некоторых рынках, сравнивая их с другими странами.

Хочу подчеркнуть еще один важный момент: завышение цен в олигополии происходит не от злой воли, подлости или нечестности участников, ценовые сговоры и картельные соглашения здесь ни при чем. Завышение цен происходит по самой природе бизнеса, целью которого является максимизация прибыли – это базовый закон поведения бизнеса. В связи с этим на разных рынках участниками применяется разная стратегия. То есть сама структура рынка системно приводит к определенному несовершенству вне зависимости от побуждений участников.

Рассмотрим, чем же отличаются стратегии игроков на рынке совершенной конкуренции и олигопольном.

На рынке совершенной конкуренции ни один игрок не может изменить рыночные цены – они для него являются данностью, заданным параметром, значит, единственной его стратегией развития остается сохранять цены чуть-чуть ниже рыночных: чем большую скидку он может дать, сохраняя достаточную для себя прибыль, тем больше у него покупателей и тем больше прибыль. В силу того что его цены не влияют на рынок, получать такую прибыль он может долго, пока значительное количество игроков не станут достаточно эффективными и их общие скидки не начнут влиять на рынок. Цены опускаются по мере того, как повышается эффективность все большего и большего количества продавцов, и в итоге всегда становятся минимальными, при которых участники рынка могут выживать с минимальной прибылью и максимальной эффективностью. Эффективные немного зарабатывают, неэффективные меняются – вместо выбывших в гонку включаются новички.

В рынке совершенной конкуренции трудно и повышать цены. Если какой-то участник попытается повысить цену, то покупатели немедленно переключатся на альтернативных поставщиков, и продавец быстро разорится. Надеяться, что другие продавцы согласованно повысят цены, бессмысленно: продавцов тысячи и все они понимают, что повышать цены лучше после конкурента, чтобы не потерять долю рынка. Так что даже при масштабных изменениях цены на рынке совершенной конкуренции меняются медленно: каждый продавец ждет движения по цене от соседа.

В олигопольном рынке ситуация иная. В них есть три-пять-семь участников, которые могут существенно влиять на рынки, они не просто принимают цены – они на них сильно влияют и формируют. Участники знают друг друга, что называется, в лицо, пристально следят друг за другом, сопоставляя, наблюдая и анализируя стратегию конкурентов. Рынок уже в целом поделен и распределен, рыночная информация быстро распространяется, потому что узок круг участников.

Рассмотрим рынок четырех продавцов. Формально в Казахстане это считается конкурентным рынком – никто не контролирует даже трети. На нем сформировалась определенная цена, которая примерно удовлетворяет всех продавцов, доли рынка распределились, и рынок пришел в равновесие. В такой ситуации стратегия понижения цены ниже рыночной для привлечения новых потребителей и увеличения продаж становится неэффективной. Новые потребители для одного участника являются ушедшими от трех остальных, то есть остальные продавцы это немедленно чувствуют. Это не конкурентный рынок, когда вы привлекли тысячу новых покупателей, но они пришли к вам от тысячи других продавцов – ваши конкуренты не чувствуют немедленно своих потерь, да они даже и не знают, что это именно вы понизили цены и переманили покупателей.

На рынке из четырех участников ваше существенное понижение цен и приток клиентов немедленно будут замечены конкурентами, и они почувствуют отток своих клиентов. Естественным их ответным ходом станет такое же понижение цен, чтобы сохранить свою долю рынка. Если ваши конкуренты понижают цены, выравниваясь с вашими, то есть из-за вашего хода в сторону снижения цен, снижаются цены всего рынка. В итоге вы не получаете новых потребителей, зато теперь продаете свои товары дешевле, чем раньше. Причем продажи и прибыль упали не только у вас, но и у всех продавцов.

Конечно, можно предположить, что при более низкой, более доступной цене каждый клиент начнет покупать больше товаров и услуг – то есть общий пирог увеличится. Проблема заключается в том, что неизвестно, вырастет ли потребление, насколько оно вырастет и когда – все это прогнозы и оценки, а потери в продажах и прибылях из-за снижения цен произойдут сразу, здесь и сейчас. Так что, начиная с какого-то уровня, никто не хочет рисковать и начинает бороться не в ценовом аспекте, а по качеству, акциям и т. д.

Но и здесь возникает проблема. На рынке совершенной конкуренции у продавцов есть стимулы внедрять новые технологии, инвестировать в эффективность, потому что это даст

вам возможность через год или два получить конкурентное преимущество в виде снижения себестоимости, роста прибыли, роста доли рынка. В рынке олигополии такие стимулы существенно меньше. Каждый продавец внимательно следит за конкурентом: если один начинает внедрять какую-то новую технологию, то и конкурент тоже, скорее всего, начнет делать то же самое. Ситуация повторяется: все инвестируют (тратят) деньги, расстановка сил существенно не меняется, доли рынка остаются прежними, цены не меняются – тогда зачем все начинать и тратить деньги?

Важно подчеркнуть два момента. Во-первых, олигополия или монополия – это тоже рынки, такие же, как и классический совершенный рынок. Они не хуже и не лучше, они просто другие, с другими механизмами функционирования, со своими особенностями. Нет и не может быть самоцели или великого устремления любой ценой сделать каждый рынок полностью конкурентным. Каждый рынок, в том числе и полностью конкурентный, имеет свои негативные стороны, но есть и позитив. Важно понимать и отдавать себе отчет, с каким именно рынком вы имеете дело, потому что для разных рынков эффективны различные политики.

Во-вторых, структуру рынка во многом определяют объективные географические и демографические параметры. Зачастую это неизбежность, которая не зависит от желания государства, экономической политики, структуры общественных отношений.

Вернемся к практическим примерам. Понятно, что в городе с населением в 100 тысяч человек будет один более или менее большой магазин с торгово-развлекательным центром, один-два крупных тренажерных зала, один-два кинотеатра. Просто потому, что населения не хватает для большего количества. Бизнес таких городов не получит больших скидок при сделках, поскольку физически не может продавать существенные партии товаров, то есть изначально бизнес таких городов, как правило, стоит дальше в цепочке создания ценности от потребителя.

Что произойдет, когда в таком городе вдруг начнется рост заработных плат и доходов? При отсутствии правильного регулирования весь этот рост абсорбируется в прибылях членов олигополии. Если есть один ТРЦ, в котором, как правило, и кинотеатр и детская площадка, то через цены на аренду помещений, билеты, цены на услуги кинотеатра и кафе очень быстро добавочные деньги будут аккумулированы в прибылях нескольких компаний. На классическом конкурентном рынке добавочные доходы ведут к росту продаж и сбережений. Ведь рост цен будет медленным. Каждый бизнес наслаждается новыми продажами, но очень осторожно повышает цены, ведь покупательский бум может пройти мимо. В олигополистической системе весь спрос виден, понятен, действия конкурентов также видны, так что общее движение цен вверх становится более вероятным.

Поэтому политика стимулирования доходов населения может не дать существенного эффекта, более того, она закрепит существующий дисбаланс в экономике, усилив позиции олигополий – они теперь более эффективно могут противостоять переделу рынка. Аналогичная ситуация складывается и при движении цен вниз. Эти цены не останавливаются на равновесном уровне, они остаются завышенными, потому что прекращают движение вниз, как только почувствуют наметки появляющегося спроса. Затем, понимая рыночную ситуацию, цены фиксируются, и теперь уже бизнесы должны дорастать до них.

Олигопольность экономики является объективным следствием географических и демографических факторов. Экономическая политика может только усиливать или ослаблять проявления рыночных особенностей. Разумеется, эффективная и хорошая политика снижает негативные стороны, дисбалансы и максимально эффективно использует положительные особенности рынков.

Методы и практики, работающие для рынка совершенной конкуренции, не работают на олигопольном рынке. Прямолинейные простые тендеры и конкурсы не приводят к эффек-

тивным ценам, потому, что участникам выгоднее распределить заказ между собой, чем бороться по цене. Для работы на таких рынках нужна особая методология.

На олигопольном рынке сохраняется и даже закрепляется неэффективность – это внутреннее свойство и особенность такого рынка, и для снятия неэффективности необходимо государственное вмешательство. Оно может быть разным, и в силу распространенности такой структуры рынка существует огромный пласт экономических теорий, исследований, методик и способов регулирования таких рынков, проведения государственной политики, которые снимают неэффективности.

Регулирование таких рынков в основном базируется на теории игр, и за работы в этой области Джон Нэш получил Нобелевскую премию по экономике в 1994 году. Это подчеркивает важность, распространенность и наличие огромной теоретической и методологической базы в области регулирования рынков несовершенной конкуренции. Экономическая мысль Казахстана имеет все возможности создания сильной школы в этой области, потому что практически весь внутренний рынок страны является рынком несовершенной конкуренции.

Глава 3.

Финансовые термины

Номинальный курс обмена валют

Курс одной валюты к другой определяется общим состоянием экономики, а вернее, соотношением цен на товары и услуги в этих экономиках, которыми можно торговать, то есть перевозить – покупать в одном месте, а продавать в другом. Фактически валюты разных стран торгуются между собой через товар.

В долгосрочной перспективе устанавливается равновесный курс, когда внутренние цены сравниваются с внешними. Допустим, цена на некий товар в Казахстане равна 150 тенге, в мире эта цена 1 доллар, а обменный курс составляет 100 тенге за доллар. В таком случае возникает возможность заработать, купив доллары и завозя товар в Казахстан, ведь при такой схеме его себестоимость будет всего 100 тенге. Люди начинают продавать тенге, покупать валюту, ее вывозить, привозить товар и продавать на рынке за тенге. Цикл повторяется: покупка валюты – продажа товара за тенге – покупка валюты. Желая заработать на такой операции становится все больше, все хотят купить валюту, и она начинает дорожать. Доллар дорожает до 150 тенге, потому что в таком случае цены сравниваются и покупка товара из-за границы теряет смысл.

Если начальный курс будет 200 тенге за доллар, то процесс пойдет в обратную сторону. Казахстанские товары станут экспортироваться, валюта – возвращаться, продаваться за тенге. Долларов станет много, и он подешевеет до тех же 150 тенге.

Таким образом, номинальный курс валюты определяется балансом спроса и предложения на валюту. В свою очередь, спрос и предложение определяются импортом, экспортом и инвестициями. Экспортеры получают доходы в валюте и должны ее продавать, чтобы выплачивать заработную плату, налоги, рассчитываться с местными подрядчиками. Импортеры, напротив, получают доходы в тенге и должны покупать валюту, чтобы рассчитываться со своими поставщиками.

Отдельно рассмотрим важный вопрос инвестиций. Инвесторы, вкладывая деньги в страну, продают валюту и покупают тенге, потому что расчеты на внутреннем рынке производятся в тенге. Таким образом, иностранные инвестиции с точки зрения поведения и с учетом целей на валютном рынке играют роль тех же самых экспортеров. В свою очередь, инвестиции за границу, то есть экспорт капитала, играют роль импортеров, потому что продают тенге и покупают валюту для вывоза из страны.

Важно понимать, что номинальный курс одной валюты к другой определяется не Национальным банком, не биржевыми спекулянтами, не вселенскими заговорщиками, а балансом экспорта, импорта и инвестиций. Так что и политика фиксированного курса, и политика валютного коридора, и даже политика свободно плавающего обменного курса – все выстраивается вокруг фундаментального равновесия, которое не определяется Национальным банком. Все эти политики только о том, в каких масштабах и по каким правилам курс может колебаться, но не о назначении его.

Конечно, Национальный банк может существенно влиять на курс в краткосрочном периоде, но это влияние ограничено определенным коридором вокруг фундаментального равновесного значения. Чем дальше курс от фундаментального равновесия, тем дороже обходится его удержание. При относительно небольшом отклонении оно может продолжаться очень долго, постепенно ухудшая или улучшая состояние экономики. Значительное же отклонение, особенно в сторону усиления валюты, держаться долго не может.

Влияние Национального банка в сторону ослабления валюты практически не ограничено, оно определяется только внутренними интересами экономики, в то время как возможностей поддерживать сильную валюту мало. Формально станок для печатания собственной валюты находится под контролем Национального банка, то есть он может напечатать деньги в любой момент и в любом объеме, а количество иностранной валюты ему не подконтрольно – валюта приобретается у экспортеров, приходит с внешнего рынка, зарабатывается или привлекается. Национальный банк может установить курс 1000 тенге за доллар и спокойно покупать все доллары, которые ему принесут, допечатывая необходимое количество тенге. Но если он установит курс 1 тенге за доллар, то такой курс продержится ровно столько времени, на сколько хватит запасов валюты.

Политика искусственно слабой валюты со всеми ее плюсами и минусами может продолжаться сколь угодно долго и определяется собственным правительством и Национальным банком. Политика искусственно сильного тенге в долгосрочном периоде невозможна.

Поэтому в СМИ полно новостей о девальвациях, ведь резкая девальвация является вынужденной мерой. Новостей же о ревальвациях, усилениях валют мало, потому что такое движение, как правило, является результатом осмысленных действий, во всяком случае, оно полностью подконтрольно монетарным властям страны.

В заключение этого раздела еще раз подчеркну, что номинальный курс не имеет никакого отношения к уровню и качеству жизни, он определяется только оптовыми ценами торгуемых товаров. Сравнение показателей развития экономики и вообще каких-то значимых показателей по номинальному курсу не имеет смысла. Смысл имеет курс по паритету покупательной способности.

Курс по паритету покупательной способности

Уровень жизни, уровень трат, качество жизни, удовлетворенность в большей своей части определяются так называемыми неторгуемыми товарами и услугами, то есть теми, которые невозможно перепродать за границей. Это такие вещи, как недвижимость, ставки аренды, развлечения, рестораны, коммунальные услуги, налоговая нагрузка, услуги общественного транспорта, врачей и учителей и т. д.

Уровень и качество жизни определяются в гораздо большей степени именно этими показателями, а не торгуемыми услугами – значительная часть расходов людей приходится именно на эти товары и услуги.

Эти товары и услуги невозможно перепродать, они формируются локально, в пределах страны, в пределах квартала, даже в пределах части одного помещения, например, в театре или на массовых представлениях, где цены на разные места могут отличаться в разы. Эти цены определяются спросом, который зависит от уровня дохода покупателей. Чем меньше доходы, тем меньше приемлемый потолок цен, по которым товары и услуги могут покупаться, но, соответственно, ниже цены товаров и услуг для такого сегмента.

Разница в покупательной способности часто формирует долгосрочную разницу в ценах даже в пределах одного города. Бюджет выходного дня в 50 тысяч тенге – это совсем мало для тех, кто едет на Чимбулак и обедает в пятизвездочном ресторане. Но эти же 50 тысяч тенге – несметное состояние для тех, кто катается на общественном катке и обедает в кафе. Таким же образом сто долларов в Индии на Гоа или в Лондоне – это совсем разные суммы, и разница определяется целым набором характеристик.

Кроме того, что в формировании номинального курса не участвуют неторгуемые услуги, есть еще один параметр, который отдаляет номинальный курс от понимания реальности. Внутренняя политика – в экономике, налоговой системе и социальной сфере – значительно изменяет конечные розничные цены. Если страна дотирует определенные товары, то внутренняя

цена на них может быть низкой, но при попытке их вывезти цена резко вырастает. И наоборот: оптовая импортная цена может существенно подняться в розничной продаже, потому что внутри страны товар облагается высокими пошлинами, акцизами и налогами.

Даже импортные цены могут отличаться для разных стран. Крупные производители потребительских товаров формируют отдельные маркетинговые политики для различных регионов в зависимости от уровня доходов. Цена на один и тот же товар для рынков с высокими доходами выше, а для рынков с низкими доходами ниже.

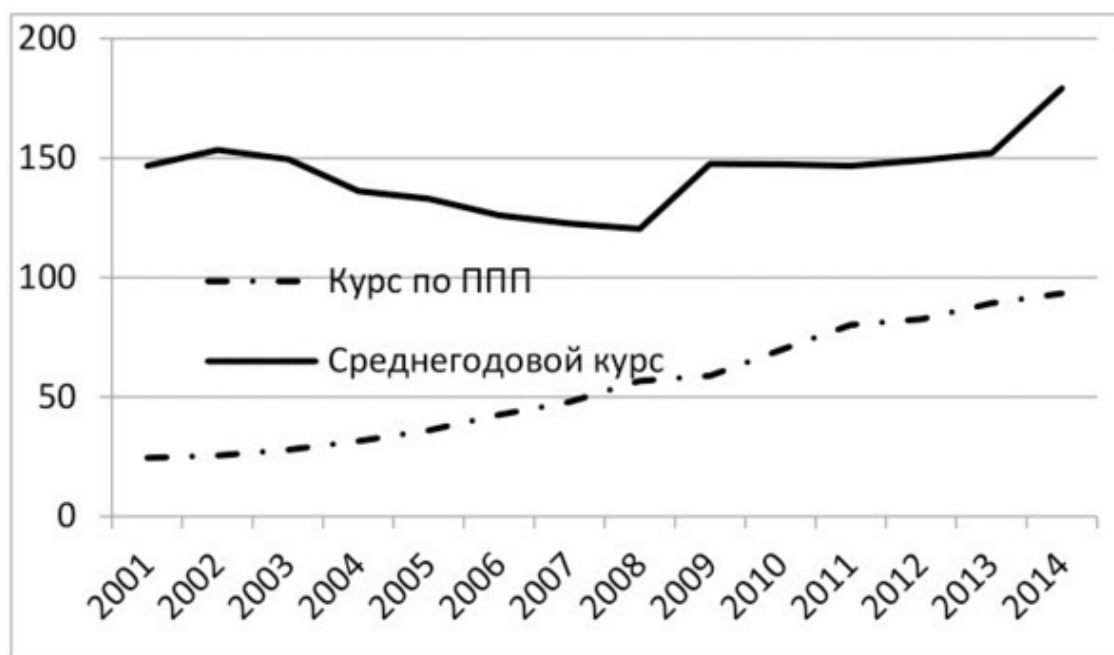
Для более полного учета всех факторов в экономике используют понятие паритета покупательной способности. Курс валюты по паритету покупательной способности определяется не через баланс экспорта, импорта и инвестиций, где участвуют только торгуемые товары по оптовой цене, а через стоимость потребительской корзины. Собирается определенная стандартная корзина товаров и услуг, используемых среднестатистическим человеком, и оценивается ее стоимость в разных странах в местных валютах. В эту корзину входят неторгуемые услуги типа коммунальных, аренда жилья, проезд в общественном транспорте или такси, розничная стоимость бензина и продуктов питания. Курс по паритету покупательной способности определяется делением стоимости такой корзины в одной стране в соответствующей валюте на стоимость этой же корзины в другой стране в валюте этой страны.

Вот одно из определений этой величины:

«Паритет покупательной способности (англ. purchasing power parity) – соотношение двух или нескольких денежных единиц, валют разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг».

Если такая корзина в США стоит 100 долларов, а в Казахстане – 7000 тенге, то курс по паритету покупательной способности равен 70 тенге за доллар, номинальный курс при этом может быть и 250, и 400 тенге за доллар. С точки зрения обеспечения сходных условий для проживания, с точки зрения покупательной способности, то есть с реально практической точки зрения один доллар стоит 70 тенге – этот курс наполнен реальным экономическим смыслом для сопоставления. Поэтому экономические показатели разных стран: ВВП, доходы на душу населения, заработные платы и т. д. – сравнивают не по номинальным курсам, а по паритету покупательной способности, потому что сравнение уровней жизни и развития экономики по номинальным курсам бессмысленны.

Ниже приведен график номинального курса тенге и курса по паритету покупательной способности.



Очень показателен период укрепления тенге с 2002-го по 2008 год. Номинальный курс тенге укреплялся – казахстанцы «богатели в долларах», доллар подешевел со 155 до 120 тенге – сплошная эйфория и экономическое чудо.

Но в покупательной способности доллар почти в три раза потерял, курс доллара по покупательной способности упал с 20 тенге за доллар до 60. Понимание этого факта очень важно. Стабильность курса тенге к доллару в 2009—2013 годах, которая считалась счастьем и признаком стабильности экономики, привела к его ослаблению в реальном выражении на 50%. Укрепление его в 2003—2008 годах на 30% привело к девальвации в реальном выражении в три раза. Номинальные девальвации 2009-го и 2014 годов приостановили реальную девальвацию тенге.

По номинальному курсу заработная плата в 155 тысяч тенге, равная в 2002 году тысяче долларов, превратилась в 1300 долларов в 2008 году. Это прекрасная цифра для отчетов и внутренней радости. Но по покупательной способности эти 155 тысяч тенге из 6,2 тысячи долларов превратились в 2,3 тысячи долларов. Еще раз для понимания перескажу, что в 2002 году 155 тысяч тенге позволяли человеку жить и потреблять всяких товаров столько же, сколько и средний американец с доходом в 6,2 тысячи долларов. В 2008 году эти 155 тысяч тенге по реальной покупательной способности соответствовали американскому уровню жизни с доходом в 2300 долларов – то есть человек не разбогател на 30%, а обеднел более чем в два раза по покупательной способности. Так произошло, потому что выросли ставки аренды, стоимость услуг, такси и парикмахерских, цены в ресторанах и кинотеатрах, уровень взяток на улицах и т. д.

Во-первых, когда человек измеряет свои доходы в номинальных долларах, он игнорирует инфляцию, которая есть в Казахстане и явно выше, чем в США. Более высокая инфляция является нормальным явлением в развивающихся странах – цены изначально существенно ниже, чем в развитых, да и доходы растут быстрее, на то они и развивающиеся страны. Всем понятно, что неизменная заработная плата в 155 тысяч тенге в 2003-м и в 2008 годах – это существенное падение уровня жизни. За 2003 – 2008 годы накопленная инфляция составила свыше 62%, так что рост номинальной заработной платы в долларах на 30% – сомнительный утешительный приз, в реальном выражении она упала больше чем в два раза. С такой позиции бессмысленность оценки благосостояния по номинальному курсу очевидна.

Во-вторых, неправильное понимание связи между номинальным обменным курсом и благосостоянием людей порождает серьезную деформацию потребительского поведения. Это в значительной своей части психологический момент, но он оказывает огромное влияние на потребительское поведение, принимаемые решения, что выливается в мощные макроэкономические эффекты. Я неоднократно буду обращаться к этому моменту, потому что фактор информационного влияния, психологии сильно недооценивается, но вернемся к теме.

Когда человек переоценивает рост своего благосостояния, он начинает менее тщательно контролировать расходы, позволяет себе покупать дороже и больше. Здесь приведу яркий пример с ценами на такси в Астане.

Во время одной из командировок после ужина мы поехали домой к другу и остановили такси. Предложенная цена была гораздо выше, чем аналогичная цена в Алматы, но было холодно, мы в командировке, стоимость такси включена в командировочные расходы. Мы решили ехать, но друг остановил.

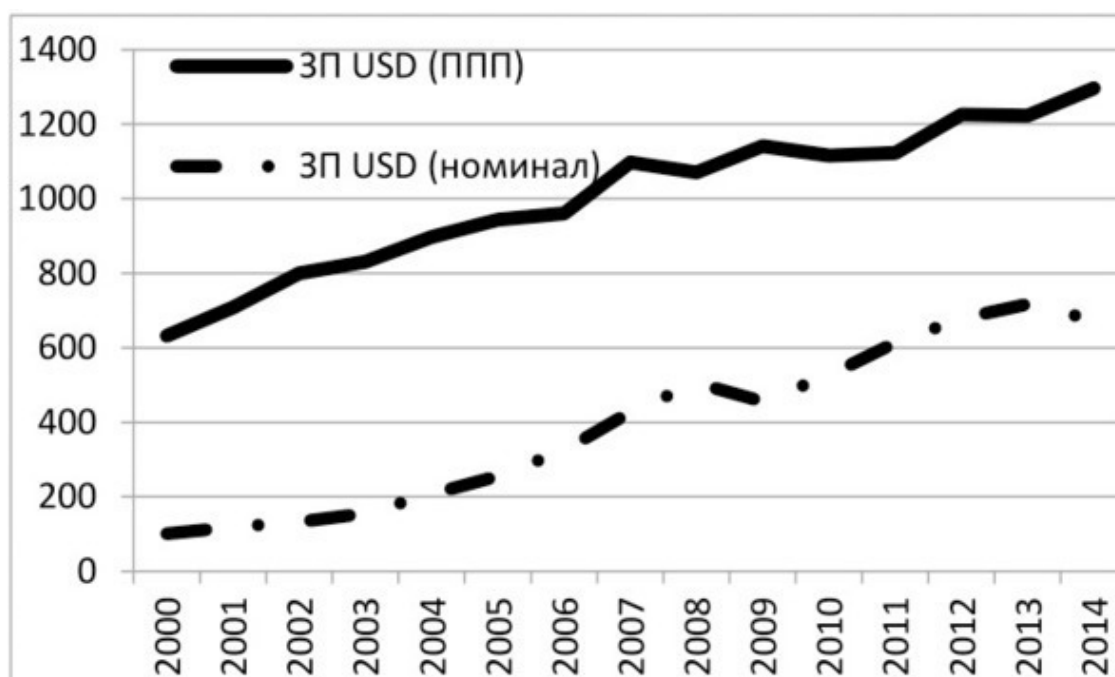
Логика была проста: «Когда мы только переехали в Астану, я доезжал до дома за 200 тенге, и не было проблем с такси. Сейчас я с трудом нахожу машину за 500 тенге, потому что теперь этого мало для поездки. Виноваты во всем вы, командировочные ребята, которые не считают денег, тратят их много, а потом уезжают домой, оставляя местных горожан жить с завышенными ценами».

Примерно так же работает ориентация на номинальный курс. Инфляция, покупательная способность являются факторами невидимыми, неизмеримыми, они ощущаются в роптании, подтачивают медленно, но неумолимо. Курс доллара к тенге оцифрован и вывешен на каждом углу в обменных пунктах. Когда в СМИ, в бытовой беседе обсуждаются доходы, покупательная способность населения в номинальных долларах, то рост доходов существенно переоценивается, бизнесмены начинают необоснованно повышать цены на свои услуги, свою прибыль. С другой стороны, население начинает требовать роста заработной платы в номинальных долларах, менее придирчиво относится к своим тратам, принимая необоснованное повышение цен.

В вышеприведенном примере с такси водитель завышает цену, справедливо считая, что командировочному человеку легче расстаться с деньгами, ведь ему специально выдают дополнительные деньги на жизнь в другом городе. Клиент принимает завышенные цены, ведь его доходы на период путешествия выше, чем его обычные личные траты. В итоге вырастает стоимость услуг такси для всего города – появляется искусственная, неэкономическая по своей природе инфляция, обусловленная исключительно деформированным поведением, которое сформировано неверным восприятием.

Мышление в номинальных долларах, битва за долларовые доходы ведут к тому, что население себя обкрадывает в реальном выражении.

Ниже приведена динамика роста заработных плат по паритету покупательной способности и по номинальному курсу.



Здесь видно, что в 2000 – 2003 годах при небольшом росте номинальных долларовых заработных плат заработные платы в долларах по паритету покупательной способности растут довольно быстро. И наоборот: при быстром росте номинальных заработных плат в долларах по паритету покупательной способности рост замедляется.

В 2009 – 2012 годах реальные заработные платы в долларах чуть-чуть падали, в то время как номинальные выросли почти на 50%.

Есть радостная новость, что по паритету покупательной способности средняя заработная плата в Казахстане в 2014 году не 717 долларов США, а целых 1296 долларов. То есть уровень зарплаты среднего казахстанца позволяет жить так же, как и жителю США с доходом в 1296 долларов в США, и она выросла по сравнению с 2013 годом (1223 доллара), несмотря на девальвацию. Есть вторая причина для радости. ВВП Казахстана в долларах по паритету покупательной способности (реальный ВВП) никогда значительно не падал, несмотря на все девальвации.

Показатель курса по паритету покупательной способности настолько важен для реального сопоставления экономик, что в мире даже принят неофициальный, но весьма популярный «индекс бигмака». «Реальный, или паритетный, курс» в этом случае пересчитывается через стоимость бигмака в разных странах (где есть «Макдональдс», естественно). Предполагается, что технологии «Макдональдс» и методика ценообразования одинаковы в разных странах, так что разница в конечной цене отражает разницу в стоимости продуктов, электроэнергии, аренды, заработной платы, коммунальных услуг – всего инфраструктурного комплекса, таким образом заменяя сложные макроэкономические вычисления цен потребительской корзины.

Заключение

Номинальный курс – это сиюминутный, биржевой курс, который формируется под действием краткосрочных факторов и может меняться в течение дня под действием политики Национального банка. Это относится к любым валютам. Швейцарский франк 15 января 2015 года упал по отношению к доллару на 16%, евро ослабел на 23% по отношению к доллару всего за год (март 2014 – март 2015). Американский доллар в 2011 году стал слабее за год на 15%, а за девять месяцев 2014 – 2015 годов усилился на 25% по отношению к корзине

других валют. В мире полно историй номинальных девальваций и усиления всех валют, это такой же рынок, который взлетает и падает.

Курс по паритету покупательной способности является менее подвижным – он отражает глубинную структуру экономики и не меняется так быстро. В паритете покупательной способности заложены более серьезные факторы, которые меняются в более длительном промежутке времени: доходы населения, институциональная организация рынка, структура потребления.

Номинальные величины для оценки экономик не имеют особенного смысла, кроме вопросов, связанных с потоками капитала, внешним долгом, торговыми операциями. Эти показатели измеряются в валюте и отражают обмен и потоки наличности (имеются в виду не физические бумажные доллары, разумеется, но именно транзакции). Деньги ведь являются инструментом удовлетворения потребительских нужд, мерилем количества и качества потребляемых товаров и услуг. Поэтому показатели экономик сравниваются не по номинальным величинам, а по паритету покупательной способности. Китай сегодня считается крупнейшей экономикой мира, хотя в номинальном выражении он далеко не самый крупный. Товаров и услуг в Китае производится и потребляется больше всего в мире – это реальность, а то, что цены на них ниже и номинально ВВП меньше, – это манипулирование цифрами.

Надеюсь, читатель в полной мере осознал, что рассуждения о номинальных показателях зарплат, доходов, ВВП в долларах США являются с профессиональной точки зрения бытовыми и никакого отношения к реальной экономике не имеют.

Курс по паритету покупательной способности вбирает в себя и неторгуемый сектор, присущий только данной стране, в то время как номинальный управляет относительными ценами на товары и услуги только в торгуемом секторе.

Наиболее значительная часть трат не привязана напрямую к номинальному курсу, более того, она вообще не привязана к нему. Цены на коммунальные услуги, прибыльность бизнеса, стоимость билетов в кино, цены в ресторанах, прачечных, аренда недвижимости никак не связаны с номинальным курсом – они определяются потребительским поведением, уровнем реальных тенговых доходов населения, какими-то внутренними традициями. Помните о цене на услуги такси в Астане и почему она в разы выше, чем цены в других городах?

Я остановлюсь на связи, а вернее, ее отсутствии, между номинальным курсом и уровнем жизни в отдельной теме, в разделе мифов. Эта вредная дилетантская точка зрения заняла незаслуженно значительное место, превратилась в устойчивый миф, который влияет на общественные настроения, поведение, а уже они, в свою очередь, оказывают мощное влияние и на проводимую экономическую политику. Для удовлетворения популистских лозунгов проводится политика сильного тенге, которая позволяет рапортовать о высоких номинальных показателях некоей виртуальной экономики, разрушая при этом реальное производство.

Расхождение между номинальным курсом и курсом по паритету покупательной способности может сохраняться довольно долго, ведь оно определяется неторгуемым сектором экономики, который невозможно перепродать, как невозможно перепродать отдых в Альпах или катание на Чимбулаке. Разница заключается в том, что природные особенности невозможно создать, но искусственно удешевлять неторгуемый сектор в целом вполне возможно. Такое занижение, или, в наших терминах, искусственное поддержание разницы между номинальным и паритетным курсом, дает конкурентные преимущества экономике. Люди и бизнесы начинают находить выгоды в этом.

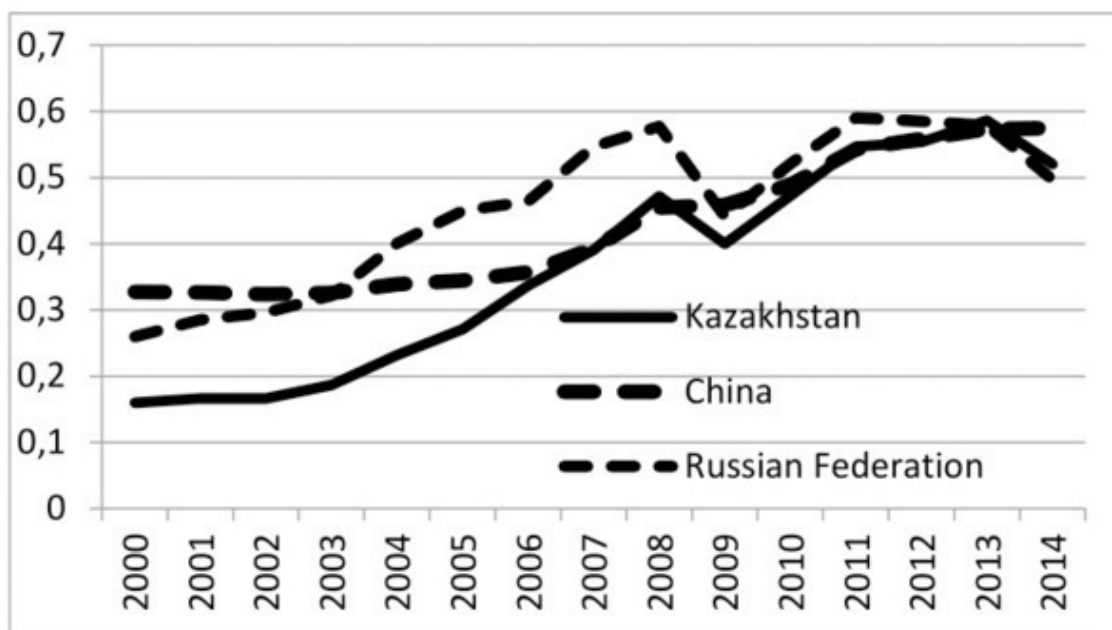
Есть значительное количество пенсионеров из развитых стран, которые переезжают жить в страны Африки, Юго-Восточной Азии, Азии. Получая доходы на родине в долларах или евро, они пользуются местными услугами, неся расходы в местной валюте, и живут лучше, чем в родной стране.

Бизнесы переносят свои производства в такие страны. Прибыль можно получить, если включить цены неторгуемого сектора в себестоимость товара, а уже сам товар продать по миро-

вым ценам. Другими словами, нужно размещать производства в странах с дешевой инфраструктурой, а товары продавать не по низким местным ценам, а по высоким мировым. В таком случае себестоимость формируется по паритетному курсу, а доходы – по номинальному. Чем выше разница между этими курсами, тем выше прибыль и выше стимулы для переноса производств. Деиндустриализация, то есть перенос производств, а также миграция колл-центров и других аутсорсинговых услуг из США и Европы в Азию связаны именно с выгодами от разницы между номинальным курсом и курсом по паритету.

Посмотрим на коэффициент паритета покупательной способности, то есть во сколько раз номинальный курс превосходит курс по паритету.

Я привел данные и по России, и по Китаю.

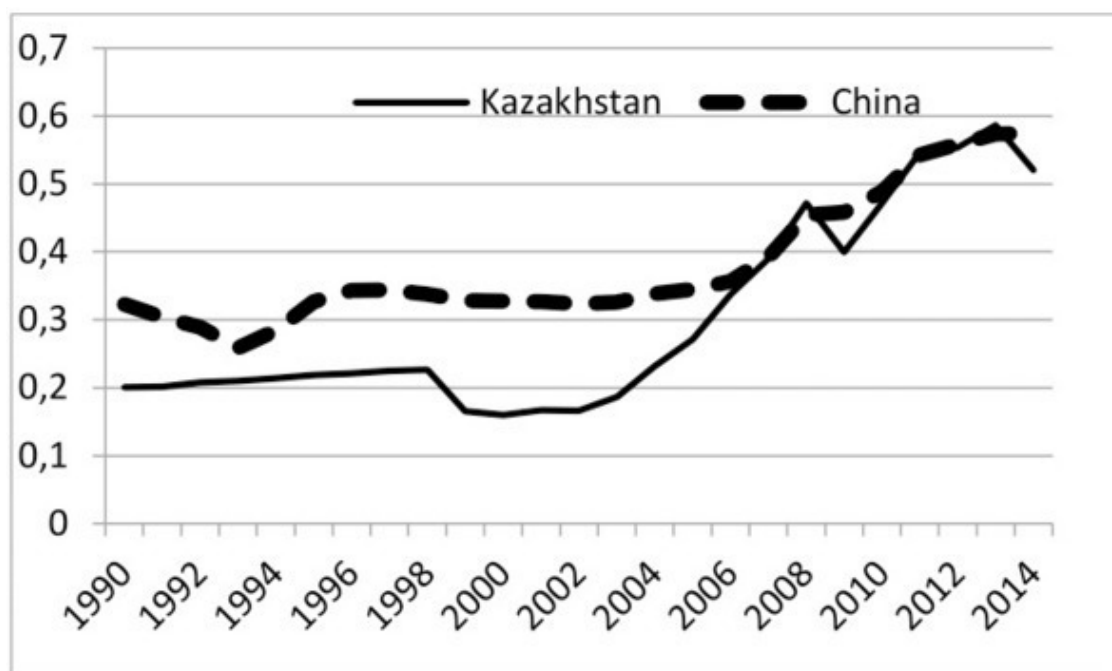


Если с 1999-го по 2003 год номинальный казахстанский доллар соответствовал по покупательной способности шести-семи американским, то сейчас он соответствует всего 1,7 доллара.

В стране в 2004 – 2008 годах происходила огромная реальная долларовая инфляция в неторгуемом секторе экономики, то есть себестоимость внутреннего производства товаров в стране выросла в три раза за пять лет. После небольшого перерыва она продолжалась, но меньшими темпами.

Здесь хотел бы прокомментировать, что Китай целенаправленно поддерживал заниженный курс юаня на протяжении долгих лет. Это стало даже предметом торговых войн и политического давления на Китай.

Казахстан же, едва оправившись от структурного кризиса 90-х, за три года, с 2004-го по 2007-й, привел паритет к уровню Китая.



Номинальный курс и курс по паритету покупательной способности отражают соотношения цен в торгуемом секторе и цен в целом по экономике. Тем не менее номинальный курс также мало нам говорит о реальном соотношении цен и в торгуемом секторе, потому что цены на товары постоянно меняются в каждой стране, у каждой страны есть своя инфляция, своя валютная политика, свои кризисы и взлеты.

В связи с этим возникает понятие индекса реального эффективного обменного курса, который в конечном итоге влияет на торговый баланс.

Индекс реального эффективного обменного курса

Номинальный курс зависит не только от собственного торгового баланса, то есть от торговли товарами, но определяется общим балансом от перемещения товаров, услуг и капитала (финансового счета). При этом сравнение цен на производимые товары в разных странах происходит через номинальный курс. В связи с этим номинальный курс может создавать системные и длительные перекосы в ценах на товары, что влияет на конкурентоспособность отечественного производства.

На финансовом рынке реакция на притоки и оттоки капитала практически мгновенная, решение об изменении цены денег (процентных ставок) немедленно влияет на движение средств в финансовой системе. На развитых рынках даже ожидания таких решений определяют такие потоки, то есть изменения наступают ДО изменения цен.

На товарных рынках реакция существенно слабее, но в масштабах экономической и валютной политики тоже достаточно быстрая – от нескольких месяцев до нескольких лет. Это связано с меньшей скоростью торговли, заключения сделок, бизнес-циклов и торговых циклов. При возникновении разницы между ценами из-за неравновесности номинального курса бизнесу необходимо заключить контракты, доставить товар, донести до покупателя и продать его – это требует времени, соответственно, в экспортно-импортных операциях реакция будет проявляться в течение нескольких лет. Подчеркну, что стоимость товаров в странах – торговых партнерах меняется вне зависимости и без контроля со стороны Казахстана – это результат внутренней денежной и экономической политики каждой страны. То есть никакая страна

не может влиять на цены производителей других стран, она может просто учитывать изменения их цен в своей политике обменного курса.

В страну может притекать множество иностранных инвестиций, например, в фондовые рынки или от нефти, и этот приток вызовет номинальное укрепление валюты. Однако такое укрепление ухудшит положение отечественных производств, ведь импортная продукция подешевеет. Для оценки изменения конкурентных преимуществ производителей товаров, то есть конкурентоспособности реального сектора экономики, применяется индекс реального эффективного обменного курса.

Возникает ситуация, в которой номинальный курс определяется гораздо большим количеством факторов, чем цены на товары, а значит, движения номинального курса могут ухудшать или улучшать относительную конкурентоспособность реального, то есть производственного сектора – торговую позицию.

Для оценки относительного улучшения или ухудшения торговой позиции реального сектора используется индекс реального эффективного курса валют. Детальная методика вычисления этой величины есть на сайте Национального банка, но в целом картина следующая. Выбирается базовый год, относительно которого начинается сравнение улучшений или ухудшений торговой позиции через сравнение цен в этой стране с учетом номинального обменного курса и ставок инфляции.

Далее для каждой страны в отдельности вычисляются изменения номинальных курсов с учетом инфляции в этой стране, а затем все сводится с учетом веса (доли) каждой такой страны во внешней торговле Казахстана.

Поясню на примере определенного товара. Допустим, в базовом году курс тенге к рублю составляет 5 тенге, товар в России стоит 100 рублей, а в Казахстане он стоит 500 тенге. Предполагается, что в базовом году все находится в равновесии, то есть реальный курс равен номинальному и равен 5 тенге за доллар. Через год ситуация изменилась: инфляция в России составила 20%, а в Казахстане 10%, то есть в России этот товар стоит теперь 120 рублей, а Казахстане он же стоит 550 тенге. Реальный обменный курс, то есть тот курс, при котором цены на эти товары должны сравняться, теперь составляет 4,6 тенге за российский рубль, а номинальный остался равным 5. Соответственно, РЭОК стал равен 92 (4,6 разделить на номинальный в 5 тенге за рубль). Снижение РЭОК означает улучшение позиций казахстанских производителей по сравнению с предыдущим годом, то есть рост конкурентоспособности реального сектора отечественной экономики.

Казахстанские товары, продаваемые в России за 120 рублей, приносят продавцу 600 тенге при конвертации по номинальному курсу в 5 тенге за рубль. На внутреннем рынке они стоят всего 550 тенге. Для российских товаров наш рынок неинтересен – если продавать на нем свои товары по 550 тенге, то в рублях по номинальному курсу цена составляет 110 рублей вместо 120.

	Цена в РФ	Цена в Каз.	Ном. курс	Цена импорта.	Реал. курс	Индекс РЭОК
Цена товара в базовом году	100 руб.	500 тнг	5	500 тнг	5	100
Инфляция в странах	20 %	10 %				
Цена товара через год	120 руб.	550 тнг	5	600 тнг	4,6	92

Результат: российские товары дорожают на казахстанском рынке. Казахские товары текут в РФ, отечественное производство растет.

Если же номинальный курс через год стал равен 4 тенге за рубль, то ситуация становится обратной. Теперь уже российский производитель идет на казахстанский рынок с солидным запасом прочности: продавая свой товар по 550 тенге и конвертируясь по номинальному курсу, он получает 137,5 рубля вместо 120. И наоборот, казахстанский производитель, продавая товары на российском рынке за рубли, после конвертации по номинальному курсу получит только 480, а не 550 тенге. Значение РЭОК в таком случае вырастает до 115 (4,6 – реальный обменный курс разделить на 4 тенге к рублю номинального курса).

	Цена в РФ	Цена в Каз.	Ном. курс	Цена импорта	Реал. курс	Индекс РЭОК
Цена товара в базовом году	100 руб.	500 тг	5	500 тнг	5	100
Инфляция в странах	20 %	10 %				
Цена товара через год	120 руб.	550 тг	4	480 тг	4,6	115

Результат: импорт выгоднее, он заходит на рынок, вытесняя собственное казахстанское производство.

В реальности, разумеется, индекс РЭОК считается по целому набору товаров, входящих в товарооборот, причем берется товарооборот за последние три года. Как уже говорилось выше, реакция товарных рынков на изменение конкурентоспособности производств и экономик проявляется в течение нескольких лет, поэтому в годовом периоде могут быть нехарактерные всплески.

Индекс РЭОК считается как по отношению к отдельно взятой стране, так и по отношению к группам стран. В Казахстане отдельно вычисляется индекс РЭОК с учетом и без учета торговли нефтью. Понятно, что внешняя торговля нефтью дает мало информации об относительной конкурентной позиции производителей Казахстана по сравнению с другими странами – мировой рынок нефти унифицирован и не зависит от относительных обменных курсов и внутренней эффективности участников рынка.

Понятно, что если индекс РЭОК постоянно меняется от некоего равновесного в одну и ту же сторону – больше 100 или меньше 100, то это значит, что чье-то производство системно находится в более конкурентных условиях относительно базового года, потому что номинальный курс постоянно ниже или выше реального эффективного обменного курса. Такое постоянное ценовое преимущество, создаваемое исключительно обменным курсом, валютной политикой не может не трансформироваться в долгосрочный выигрыш. Это как два сопоставимых бегуна, один из которых отягощен ношей. Влияние индекса РЭОК на экономику я покажу в последующих главах, здесь ограничился только понятийным аппаратом.

Номинальным курсом обмена валюты можно и нужно управлять. Методы и принципы этого управления различны, и нам необходимо в них детально разобраться.

Политики управления обменным курсом

Есть три способа управления курсом: номинальный курс либо устанавливается регулятором, либо определяется рыночным способом, либо управление происходит смешанным образом – установлением валютного коридора.

Режим фиксированного обменного курса

В режиме фиксированного обменного курса регулятор сам определяет, какой курс является оптимальным и эффективным для экономики, а рынок принимает его. Проблема в том, что рынок может его не принять.

Если рынок считает, что курс слишком низкий, например 100 тенге за доллар, то он начинает активно покупать валюту и продавать тенге, и тогда регулятор должен быть готов продавать валюту по такому курсу всему рынку, тратя свои золотовалютные резервы. Упорствуя в удержании курса, можно задействовать нерыночные механизмы типа принудительной продажи валюты экспортерами, ограничений на покупку валюты только под импортные контракты, ограничения на работу обменных пунктов ну и полный запрет на хождение валюты в стране, как было в СССР.

Если рынок считает, что курс слишком высокий, например 500 тенге за доллар, то он начинает активно продавать валюту, покупая тенге. Регулятор должен быть готов покупать валюту и хранить ее в своих золотовалютных резервах. В этом случае поддержание заниженного номинального обменного курса упрощается.

Во-первых, местная валюта нужна только на местном рынке и использовать ее можно только здесь: либо потратить, либо инвестировать с прибылью, но возможности инвестиций ограничены местной экономикой. В общем, купить-то местную валюту можно, но что с ней потом делать? Во-вторых, чтобы продавать валюту долго, нужно ее откуда-то брать, то есть иметь источник поступлений или доходов из-за границы. Таких источников и доходов обычно в стране немного, и это компании-экспортеры, при этом регулятор в целом имеет неограниченный запас местной валюты, потому что он сам же ее выпускает. Так что удерживать заниженный номинальный курс можно довольно долго и без особых проблем.

Свободно плавающий обменный курс

В режиме свободно плавающего обменного курса стоимость валюты определяется рыночным способом, и регулятор напрямую не вмешивается в этот процесс.

Здесь надо подчеркнуть, что такой режим в принципе может применяться только крупнейшими экономиками, чья валюта сама является резервной. Все легенды о том, что это самая эффективная политика, являются мифами, которые продаются в развивающиеся страны и под-

рывают проведение ими собственной нормальной монетарной политики. Это важно понимать. Хочу отметить, что сама политика не заговорщическая – она является следствием объективной реальности, по мере роста экономики она становится единственно возможной. Опережающее навязывание ее странам, которые объективно не доросли до нее, – вредная тенденция.

Номинальный обменный курс определяется потоками экспорта, импорта и инвестиций, или, правильнее, – капитала или финансовыми потоками. В теории предполагается, что разница в ценах на разных рынках приводит в движение товарные рынки, которые, в свою очередь, формируют колебания спроса на валюты торговых операций и их предложения, а уже эти потоки формируют справедливый номинальный курс валют.

На практике нужны дополнительные условия, и самое главное – это наличие рынка совершенной конкуренции, о котором разговор пойдет дальше. Здесь коротко скажу, что такой рынок характеризуется наличием большого количества игроков, ни один из которых не может в одиночку повлиять на цену. То есть должно быть множество импортеров и экспортеров с различной сезонностью и длительностью делового цикла валюты, и каждый из таких игроков должен быть небольшим по сравнению с объемом рынка. Это значит, что сам рынок должен быть гораздо больше, чем объемы экспортно-импортных товарных операций, то есть валюты на руках должно быть очень много – она сама должна стать ценностью.

То есть валюта должна быть не просто промежуточным средством для товарного обмена, она должна быть в рынке как самостоятельная ценность, на счетах финансовых учреждений, людей, бизнесов. Когда начинается перекося в сторону ее укрепления, у частного финансового сектора должно быть ее много, чтобы начать ее продавать; если она ослабляется, то частный финансовый сектор должен быть готов ее покупать. Покупать и продавать не потому, что она нужна для товарного обмена, не для того, чтобы экспортировать ее или импортировать, но для того, чтобы получить прибыль позднее. Валюта сама должна быть товаром.

Без наличия конкурентного рынка, без отношения к валюте как ценности самой по себе, на которой можно сделать прибыль, используя ее сиюминутные укрепления и ослабления, то есть без ее наличия у огромного количества иностранных игроков, свободного плавления валюты не получится. Вернее, получится, но тогда ее курс станет заложником отдельных крупных игроков или групп игроков, у которых возникнет соблазн манипулировать валютой, а значит, и целой экономикой в своих целях.

Соответственно, политика свободно плавающего обменного курса превращается в политику управления ценностью самой валюты как товара. В этой связи номинальные обменные курсы становятся следствием политики управления ценностью валюты. Регулятор не напрямую назначает цену одной валюты по отношению к другой, но формирует выгоды от покупки валюты различными участниками. Относительные выгоды формирует номинальный, свободно плавающий обменный курс, транслирующийся в относительные цены, экспорт-импорт, инфляцию и экономику в целом.

Понятно, что, когда валюты в мире много, когда ее значительная часть находится не под контролем эмитента, а в частных руках по всему миру, назначение ее стоимости изживает себя как инструмент политики – он становится просто невозможным к реализации. Рынок и рыночные силы становятся больше, чем возможности регулятора-эмитента.

Не буду погружаться дальше в истоки, почему и как так произошло, отмечу только, что ситуация возникла после отмены золотого стандарта и с неизбежностью привела к текущему состоянию. С практической точки зрения необходимо принять эту реальность, а главное – понимать ее внутренние движущие силы.

Для этого еще раз подчеркну, что для политики свободного плавления валюты необходим рынок валюты как отдельной, самостоятельной ценности, причем этот рынок должен быть глобален для самостоятельной стабильности либо защищен от нападков со стороны глобальных финансовых игроков.

О том, что это не простые слова и я не сгущаю краски, говорит опыт азиатского кризиса 1998 года. Политика свободно плавающих курсов в один момент обрушила фондовые рынки и экономики стран Юго-Восточной Азии после массового выхода капитала с этих рынков. Эти валюты были интересны финансовым институтам для временного зарабатывания на них; когда интерес пропал или в результате того, что несколько крупных инвесторов начали выход из них, все рухнуло. Такого не может произойти с британским фунтом, йеной, евро, долларом и, в скором времени, с юанем. Будучи резервными, они легли в основу мировой экономики, в резервы национальных банков, инвестиционные портфели финансовых институтов по всему миру – стали важны не только собственным эмитентам и экономикам, они стали ценностью сами по себе.

Показательна политика Китая в монетарной сфере. Он сохраняет жесткое регулирование и не вводит свободное плавание юаня, несмотря на критику. Развивая двусторонние соглашения, прямые двусторонние обмены, он сначала наращивает долю юаня, делая его нужным и важным, вплетая его в мировую систему, раздавая его национальным банкам, де-факто проникая в систему резервных валют. Китай создает тот самый конкурентный рынок, закладывает ценность юаня как валюты самой по себе. Свободное плавание будет введено позже, когда юань станет действительно ценностью, распределенной по ключевым экономикам. Требования МВФ обратны – сначала свободное плавание, а потом признание валюты резервной. Формально вроде требования логичны, но по факту выполнение этих требований закрывает путь к статусу резервной валюты. Введение политики свободно плавающего курса при отсутствии условий для рынка совершенной конкуренции – большого числа игроков, наличия у них значительных запасов валюты, низкой концентрации по держателям валюты – делает валюту уязвимой, она легко сбивается, и разговоры о резервном статусе откладываются на десятки лет.

В политике свободно плавающего обменного курса регулятор предоставляет деньги в том объеме и в том количестве, которые обеспечат сбалансированный и устойчивый рост экономики. Объем и количество регулируются денежной массой или процентными ставками, для текущего понимания это не очень важно, важно выбрать показатель «оптимальности, достаточности» денег – часто выбирается показатель инфляции.

Этот механизм гораздо сложнее, чем фиксирование курса, но в долгосрочной перспективе считается более эффективным. Номинальный курс не очень важен для экономического развития. Он является следствием или зеркалом состояния экономики и цен в ней. Гражданам страны и бизнесу важнее благосостояние, то есть доступность товаров и услуг, их сбалансированность, а не цена собственной валюты в единицах другой. В общем, в действительности важна возможность нормальной жизни, то есть важно иметь достаточно доходов для приобретения желаемых товаров и услуг, номинальные цены не очень важны, ну, во всяком случае, до определенного момента.

Сложность механизма требует готовности самой финансовой системы и экономики для его реализации. То есть наличия развитого финансового и фондового рынка, а главное – обширной и оперативной обратной связи, достаточно эффективной статистической системы. Решения принимаются по отраженным сигналам и интегрированным сигналам: инфляция, занятость, динамика ВВП – их довольно сложно быстро собирать и обрабатывать. Инструменты воздействия (процентные ставки, денежная масса) тоже довольно медлительны, так что невозможно принимать решения на данных трехмесячной давности, при этом понимая, что результаты решения проявятся еще через четыре месяца.

Валютный коридор

Валютный коридор является промежуточной политикой: свободное плавание, но в пределах назначенного коридора. По своему смыслу такая политика является вариантом фиксированного курса.

Долларизация

Экономический смысл вреда долларизации понятен. Экономика избавляется от собственной расчетной единицы, уходит в доллары или евро – в итоге деятельность парализуется. При этом деньги в стране есть, но они лежат в Национальном банке и никто ими не хочет воспользоваться, потому что страшно или жалко продавать валюту. Это крайний случай, который проявляется после девальваций или в моменты потрясений, утраты доверия к собственной валюте. В это время увещевать, уговаривать население и бизнес, клясться самыми страшными клятвами уже поздно.

Критически важным для понимания является факт того, что экономическая долларизация всего лишь следствие и отражение психологических установок общества. Бессмысленно бороться с валютными депозитами, уговаривать население разворачиваться к тенге, если не изменены психологические установки. Все экономические меры будут являться малоэффективными или вообще неэффективными, пока люди будут пересчитывать сделки, цены в долларах.

В этой связи рецепты возвращения доверия к тенге через привязку его к доллару достаточно смешны. Невозможно вернуть доверие к валюте, привязав ее к другой валюте: степень доверия будет определяться только степенью доверия к регулятору – насколько он будет готов и хватит ли у него возможностей удерживать такую привязку. Но в таком случае ни о каком росте доверия к валюте не может идти речи, потому что само доверие к валюте и так определяется степенью доверия к регулятору – к его возможности и готовности вести монетарную политику во благо экономики. Зато такие рецепты ярко выявляют проблему долларизации – она ментальна.

Паники, которые мы имеем, являются отражением именно этой, более глубокой проблемы. Подчеркну – именно отражением или острым проявлением. Долларизация казахстанского сознания носит весьма глубокий характер, и с этим необходимо бороться не авральным методом, не в моменты кризисов, когда уже, по существу, ничего сделать нельзя. Эту проблему нужно решать системно и постоянно, и особенно важно это делать в спокойные времена – так просто легче, ведь нет столь острой реакции, как в кризисах.

Долларизация ментальности – это мышление, оценка доходов, значимых для нас вещей, уровень жизни не в тенге, а в долларах. Такое мышление искажает восприятие реальности, заставляет рынки, население, бизнес вести себя иррационально, иногда глупо и часто во вред себе и экономике. В спокойное время искажения не проявляются, но в моменты кризиса играют роль керосина при пожаре.

Источники этого явления понятны: страна прошла развал Союза, испепеление рублевых накоплений, период гиперинфляции и гипердевальвации, когда курс за семь лет (конец 1993-го – 2002-й) вырос в 30 раз – от 5 до 150 тенге за доллар. Тем не менее с тех пор прошло уже больше десяти лет. За эти годы инфляция была довольно стабильной, в пределах 6 – 8%, тенге, курс тенге к доллару до недавнего времени (2002 – 2013 годы) за десятилетие так и остался равным 150 тенге. Привычка цепляться за условные единицы является «фантомной болью», не имеющей отношения к реальным проблемам.

Далее я остановлюсь на этом вопросе подробнее, рассматривая реалии экономики Казахстана, и особенно в части, касающейся информационного пространства. Здесь остановлюсь на том, что страшна не долларизация экономики в моменты кризисов – этот эффект был, бывает и будет во всех странах.

Важно то, что долларизация все эти годы нами же и воспитывалась, культивировалась и взращивалась в сознании наших граждан, она и сейчас лелеется и подкармливается в фоновом режиме и серьезно ограничивает проведение нормальной политики, искажает восприятие. Государственные служащие в первую очередь являются членами общества, и долларизация мышления искажает и их восприятие и оценку, более того, она проникла настолько глубоко, что искажает мышление и в экспертной части.

Национальный фонд и голландская болезнь

Национальный фонд является крайне важным институтом, однако понимание его смысла, функций и назначения, как мне кажется, утрачено сегодня.

Национальный фонд – это не запасы для будущих поколений и не отложенные на черный день средства, все это популяризованные интерпретации, которые хороши для разъяснения общественности, но крайне опасно, если так начинают думать люди, принимающие решения. Национальный фонд создается не с целью сохранить деньги, чтобы их не прокутить или прогулять, он целенаправленно создается для того, чтобы валютное давление не подорвало экономику. Это совершенно иная мотивация, и она требует детального разъяснения.

Богатые родители не дают лишних денег детям не потому, что боятся, что отпрыск их прокутит и внукам не останется. Лишние деньги не даются для того, чтобы отпрыск сначала научился зарабатывать, ну или вообще хотя бы учился, а не прожигал жизнь. Пример не так уж некорректен, как кажется.

Смысл в создании национального фонда не в том, чтобы сохранить деньги для будущих поколений. Его ключевой смысл в том, чтобы не отучить работать поколение нынешнее. Национальный фонд призван стерилизовать избыточные валютные поступления, проще говоря, хранить валюту отдельно. Побочной, именно побочной функцией фонда является компенсация в моменты кризисов или просто постепенное, дозированное введение его средств в экономику. Кстати, в России прямо разделили Национальный фонд на стабфонд и фонд накопления, разделив функции.

Если не стерилизовать избыточную валютную массу, поступающую от продажи ресурсов, то возникает голландская болезнь, или эффект Гронингена, или ресурсное проклятие. Эффект получил свое название от Гронингенского газового месторождения, открытого в 1959 году на севере Голландии. Быстрый рост экспорта газа вследствие освоения месторождения привел к увеличению инфляции и безработицы в стране, падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и снижению темпов роста доходов в 70-х годах.

Всякая страна и ее экономика являются участником международных отношений, так что для покупки чего-нибудь импортного нужна валюта, которую необходимо заработать. Страна, которая не зарабатывает валюту, не может импортировать товары. Есть, конечно, возможность получить первоначальный капитал в долг, но бесконечно жить в кредит не получится, у некоторых избранных стран получается, но в основном это невозможно. В общем, местная валюта и позиции импорта сильны ровно настолько, насколько сильно собственное производство и экспорт.

Экономика балансируется, потому что экспортные поступления определяются уровнем развития и конкурентоспособностью производства, импортеры завозят в страну столько, сколько позволяет экономика, соответственно, выстраивается нормальный обменный курс валюты.

Пусть себестоимость внутреннего производства – 160 тенге за единицу товара, а себестоимость импортного товара – 1 доллар. Тогда при курсе 160 тенге за доллар получается равновесие. Если экономика модернизируется и снижает себестоимость товара ниже 160 тенге, она сначала выдавливает импорт, а затем и выходит на экспорт. Получив экспортные доходы,

бизнес начинает привлекать и валютные кредиты, которые его развивают и расширяют. Так происходит органичный рост экономики, при котором приток инвестиций, экспортных доходов идет сбалансированно с возможностями и потребностями национального производства. И когда появляется стабильный приток здоровых, заработанных в конкурентной среде доходов, тогда и национальная валюта может себе потихоньку укрепляться.

Вдруг в стране Счастье обнаруживаются ресурсы, которые страна сама не может употребить, а на внешнем рынке на них есть спрос. Эти ресурсы почти «бесплатны» для нее в смысле отсутствия затрат на их производство, а количество и объемы их производства вообще никак не зависят от экономики страны, уровня ее развития и конкурентоспособности.

В таком случае экспортные доходы Счастья начинают расти несоразмерно общим темпам развития экономики, кроме самих доходов резко нарастают объемы иностранных инвестиций в прибыльный сектор. Счастье стремительно богатеет, валюта начинает захлестывать внутренний рынок, потому что экономика не может ее принять и переварить. Местному регулятору приходится печатать больше местной валюты, ведь нужно ее обменивать, чтобы проводить расчеты внутри страны. Но так много денег в экономике тоже не нужно, она не готова их принять, в результате начинает нарастать инфляция. Чтобы избежать роста инфляции, местный регулятор останавливает выпуск местной валюты, в результате чего курс местной валюты укрепляется. В итоге в стране инфляция, курс укрепляется, средние заработные платы в долларовом выражении растут, импорт дешевеет – страна в полной мере носит название Счастье.

Поставим рядом с такой страной Счастье мифическую страну Оз, которой не выпала радость быть ресурсной. До обнаружения ресурсов в обеих странах рабочие, швеи, строители, мебельщики, производители компьютеров получали примерно одинаковые заработные платы, работали на примерно одинаковых станках. После обнаружения ресурсов жители страны Оз не разбогатели и с завистью смотрели на соседей.

В результате укрепления валюты и роста доходов жителей страны Счастье их товары подорожали, а товары из страны Оз подешевели. Заводы, фабрики страны Счастья начали закрываться, а заказы – переноситься в страну Оз. Работники стали переквалифицироваться в дистрибьюторов, менеджеров и «сэйлзов», продавая товары, произведенные в стране Оз. Те заводы в стране Счастье, которые не связаны с ресурсным сектором, закрываются, растет безработица, падают доходы.

Хочу подчеркнуть, что все эти процессы очень быстрые – занимают несколько лет, может, десятилетие – в зависимости от соотношения объема ресурсных доходов и размера экономики. Если прилив доходов и инвестиций значителен по сравнению с «нормальным» размером экспорта, то процесс деградации укладывается в годы. Если обычный экспорт и экономика большие, то деградация наступит через десять – пятнадцать лет, в случае большой экономики ресурсы не создают проблем.

Понимание времени очень важно. Национальный фонд создается не для сохранения денег детям – он создан для того, чтобы не развалить экономику сегодня, сейчас. То, что он достанется детям и внукам – это вынужденный подарок от текущего поколения: не забота, а вынужденный подарок, чтобы сохранить экономику сегодня. Фонд – это обязательное лекарство от переизобилия международной валюты, от излишнего усиления тенге, для развития здоровой, конкурентной экономики.

Часть вторая

Экономическая реальность

Введение

Глава 1.

Голландская болезнь

Глава 2.

Инвестиционная привлекательность

Глава 3.

Нефтяные иллюзии

Глава 4.

Олигопольность экономики

Глава 5.

Потребительский рынок: структура, доля импорта, инфляция

Глава 6.

Обрабатывающая промышленность

Глава 7.

Долларизация

Глава 8.

Эволюция экономической политики (123)

Введение

Сегодня экономика Казахстана переживает очередной кризис и находится на этапе выбора дальнейшего пути развития. Считаю важным для осознания, что кризис экономики вызван не внешними факторами, а именно внутренними – это закономерный результат экономической и финансовой политики на протяжении 15 лет. Внешние факторы послужили лишь спусковым крючком, ускорили развязку, однако не являются фундаментальными причинами. В связи с этим особенно остро стоит выбор дальнейшего направления развития, но это в первую очередь требует понимания реальной ситуации в экономике.

Для выработки новой экономической политики необходимо сначала разобраться в особенностях экономики Казахстана, понять, как она работает и почему она работает именно так. Понимание причин позволит выработать эффективную политику. В противном случае мы рискуем опять начать борьбу со следствиями, сделать очередное «улучшение» ситуации, которое только отложит кризис и усугубит проблемы в дальнейшем.

В данном разделе я попытаюсь развенчать некоторые мифы, привычные шаблоны, психологические установки, которые очень сильно воздействуют на мышление и деформируют восприятие реальности. Неверное понимание реальности казахстанской экономики либо приводит к неверным решениям, либо извращает правильные решения на этапе их реализации – и то и другое приводит к дальнейшему ухудшению ситуации.

Кому-то приводимые тезисы покажутся очевидными, какими они мне самому кажутся, но мой опыт дискуссий, бесед с экспертами и людьми, принимающими решения или влияющими на их принятие, показал, что ошибочные парадигмы прочно укоренились в мышлении. Этот факт заставил меня более подробно остановиться на отдельных тезисах. Впрочем, этот факт и подвигнул меня к написанию книги.

Экономика Казахстана поражена голландской болезнью, является олигополистической и держится исключительно на государственном финансировании или нефтяных деньгах. Традиционные экономические меры в таких условиях либо неэффективны, либо неприменимы. Решение проблем возможно только при развороте к экспортной ориентации в политике.

Эта часть состоит из следующих глав.

Глава 1. Голландская болезнь. Существует мнение, что экономика страны испытывает признаки голландской болезни. Это неверная точка зрения. В реальности экономика страны давно и глубоко ею поражена.

Глава 2. Инвестиционная привлекательность. Мнение о том, что экономика страны является инвестиционно привлекательной, ошибочно. В реальности экономика страны уже давно не привлекает иностранных инвесторов и целиком и полностью зависит от средств Национального фонда и квазигосударственных заимствований.

Глава 3. Нефть как основа экономики. Мнение о том, что Казахстан идет к большой нефти, сырьевой сектор ждет большое будущее, он может быть основой и драйвером развития экономики, является крайне вредной иллюзией. Реальность такова, что пик добычи нефти уже пройден и перспективы будущего роста весьма туманны. Горнодобывающий сектор сам начинает генерировать трудности для экономики.

Глава 4. Структура рынка. Мнение о том, что экономика Казахстана функционирует в условиях рынка совершенной конкуренции, является мифом. Реальность заключается в том, что экономика страны олигопольна, то есть политики и механизмы, работающие для рыночных условий, не работают и неэффективны для Казахстана. Речь даже не идет о государственном капитализме или участии государства, речь идет о самой структуре рынка страны.

Глава 5. Потребительский рынок Казахстана. Рассматривается цепочка добавленной стоимости, роль и относительная величина сектора торговли в экономике. Показывается отсутствие связи между номинальным курсом и внутренними потребительскими ценами, и рассматриваются механизмы инфляции в Казахстане. Феноменальный рост доли торговли в 2010 – 2015 годах связан с антикризисной программой роста государственных расходов, примененной на олигопольном рынке.

Глава 6. Производство обрабатывающей промышленности Казахстана. Объем, потенциал и роль в экономике. Отечественное производство потребительских товаров сопоставимо с объемами импорта таких товаров, более того, существующий экспортный потенциал несырьевой экономики в виде имеющихся, уже построенных мощностей сопоставим с объемами экспорта нефти и составляет до 20 млрд долларов США.

Глава 7. Долларизация: иллюзии и реальность. В этой главе я остановился на истоках этого явления, сегодняшней объективной несостоятельности, что подчеркивает ее ментальный, иррациональный характер, а также дал оценки вполне объективному экономическому, реальному ущербу, который создает психологическая долларизация.

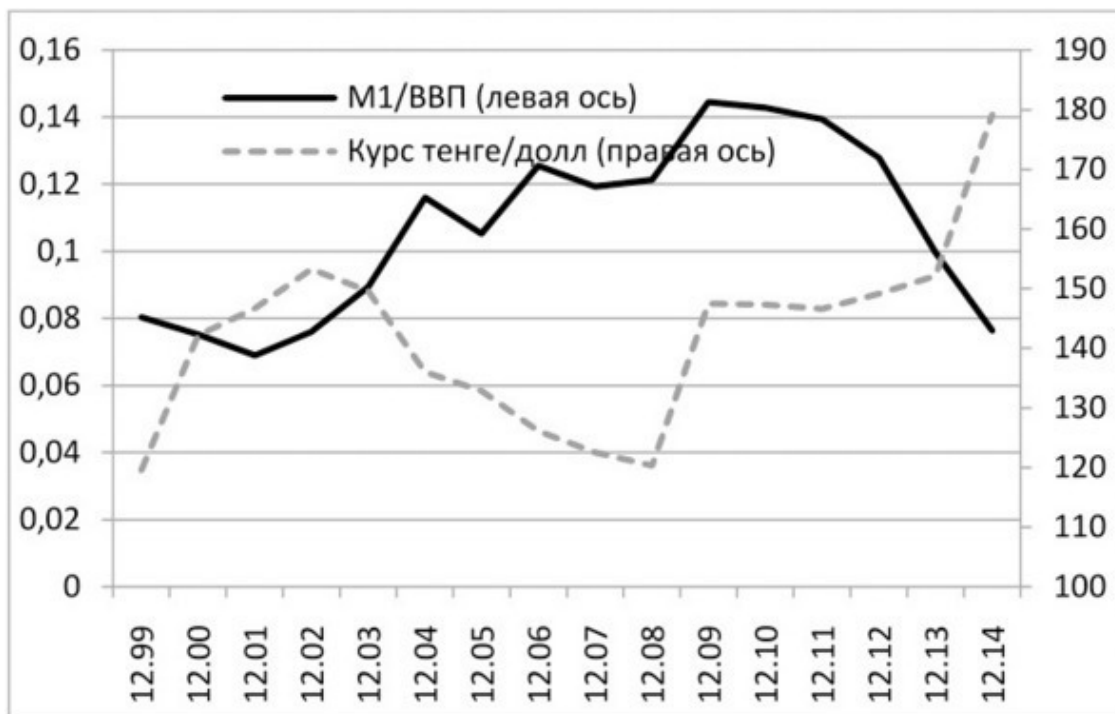
Глава 8. Эволюция экономической политики и мышления в Казахстане. На программных документах показывается, как плавно, но очень быстро произошла подмена экономической идеологии. В стратегии «Казахстан-2030» было заявлено об экспортной направленности, однако фактически страна вела импортозамещающую политику с 2003 года.

Глава 1. Голландская болезнь

В первой части я подробно описывал смысл ресурсного проклятия, или голландской болезни, а также назначение и цель Национального фонда. Болезнь выражается в чрезмерном притоке валюты в экономику, с которым она не может справиться. В результате этого растут инфляция, безосновательно укрепляется номинальный курс, также безосновательно растут стоимость жизни и доходы, понижается эффективность экономики. Казахстанская экономика в полной мере заразилась этой болезнью, несмотря на наличие института Национального фонда.

Формально, конечно, это не голландская болезнь, потому что нефтяные поступления, то есть средства Национального фонда, аккумулировались отдельно и не использовались в экономике. Если смотреть с точки зрения Национального фонда как резерва для будущих поколений, то идея реализовывалась совершенно четко и последовательно – средства хранились отдельно и накапливались, приток же валюты шел в виде инвестиций и кредитов через частный сектор. Но Национальный фонд не является накоплениями для будущих поколений – этот момент я подчеркнул в первой части книги. Национальный фонд – это регулятор, мешок, который абсорбирует избыточный приток валюты, и с этой точки зрения – с точки зрения своего реального смысла – Национальный фонд оказался неэффективен.

Ниже приведен график агрегата М1/ВВП и курса тенге к доллару, по данным Национального банка РК. Денежный агрегат М1 – это количество тенге в экономике как наличных, так и безналичных. Понятно, что чем больше ВВП, тем больше денег нужно, чтобы обслуживать расчеты между субъектами экономики, бизнесом и населением. Из графика видны проблемы голландской болезни: сильное укрепление тенге на фоне резкого роста его количества, для того чтобы хоть как-то компенсировать наплыв валюты.



Замечу, что в стране тогда реализовывался режим свободно плавающего курса валюты с фокусом на удержании инфляции в заданном коридоре. Эта политика успешно реализовалась в 2003 – 2008 годах. Инфляция действительно большую часть времени была ниже 8%, с единственным всплеском в 2007 году. Низкая инфляция достигалась за счет очень серьезного укрепления курса тенге – на протяжении 7 лет он укреплялся в среднем на 3,9%.

Инвестиции в экономику шли не в результате того, что она была фантастически конкурентной и открывала бесконечные просторы для бизнеса. Эти инвестиции шли в сырьевой сектор. Отдельно остановлюсь на поступлении денежных средств за продажу месторождений, которые также теоретически должны были поступать в Национальный фонд.

Массовая продажа месторождений полезных ископаемых происходила в 2002 – 2004 годах. Летом 2001 года был утвержден модельный контракт на недропользование и началось активное заключение контрактов. Первыми покупателями стали в основном казахстанские компании или совместные предприятия, а размеры подписных бонусов были не очень большими – основным требованием были объемы последующих инвестиций. В 2003 – 2005 годах сформировался вторичный рынок месторождений – уже приватизированные месторождения перепродавались реальным инвесторам или сильным партнерам. Цены вторичного рынка были значительно, порою в разы и десятки раз выше, чем подписные бонусы, но поступления от этих сделок уже не попадали в Национальный фонд. Это были сделки частного сектора, а поступления от них вливались в экономику страны, причем неважно, где и в какой валюте заключалась сделка. Часто эти сделки происходили за границами РК, однако деньги все равно возвращались в страну, потому что продавцами были казахстанские граждане и компании.

Итак, значительная часть денежных потоков и инвестиций шла именно в горнорудный сектор, но формально Национальный фонд уже не мог абсорбировать эти потоки – они стали частными инвестициями в частные компании, прямыми иностранными инвестициями или просто сделками купли-продажи частного сектора.

С началом голландской болезни, то есть неоправданным укреплением тенге, ростом доходов населения, надуванием пузыря на рынке недвижимости, ростом странового рейтинга, деньги потекли рекой в основном в финансовый сектор. Даже само по себе усиление тенге также стимулировало приток спекулятивных капиталов: тенге в период с 2003 по 2008 год в годовом выражении укреплялся к доллару на 2 – 3 – 5 – 9%, а в целом он укрепился на 23%. Усиление валюты и появляющаяся курсовая разница являются дополнительной премией для кредитора или инвестора. Банки начали привлекать дешевые кредиты, во многом обеспеченные страновым рейтингом, который, в свою очередь, основан на сырьевых ресурсах. Дополнительный спекулятивный приток валюты укреплял тенге, а укрепление стимулировало приток валюты. Голландская болезнь стремительно прогрессировала.

Ниже приведен график ежегодного прироста внешнего долга и роста внешних активов (Национальный фонд и золотовалютные резервы, по данным Национального банка) в млрд долларов США.

Замечу, что речь идет о приросте внешнего долга, не включающем межфирменную задолженность. Эта задолженность, то есть долг дочерней казахстанской компании перед иностранной материнской, может быть не связана с реальными денежными потоками – зачастую, особенно в сырьевом секторе, материнская компания сама приобретает оборудование, товары и услуги, а затем передает их уже в виде долга своей дочке.



Очевидно, что, формально изолировав деньги Нацфонда, страна получила гораздо большие суммы через внешние, в основном корпоративные и банковские займы. С точки зрения управления валютными потоками проще было бы не мудрить с Национальным фондом, а просто все сырьевые деньги тут же возвращать в экономику: последствия были бы теми же – голландская болезнь, разрушение перерабатывающей промышленности, пузыри на финансовом (ипотечном и потребительском) рынке и в недвижимости.

Остановлюсь подробнее на том, почему разрушалась перерабатывающая промышленность. В 2004 – 2008 годах мы имели два негативных фактора для отечественного производства – инфляцию и укрепление тенге. За 5 лет инфляция составила 60%, при этом курс доллара снизился со 150 до 120 тенге. В таких условиях для сохранения конкурентоспособности эффективность производства товаров в Казахстане должна была бы вырасти в два раза. Проиллюстрирую это примером.

Пусть цена пары носков, произведенной в Казахстане, составляла в 2003 году 150 тенге и эти носки конкурировали с импортной продукцией, цена которой была равна 1 доллару за пару. В соответствии с инфляцией (60%) к 2008 году цена отечественных носков выросла до 240 тенге. Цена же импортной продукции в 2008 году осталась неизменной и равной 1 доллару, но по новому курсу это не 150, а всего 120 тенге!

Очевидно, что у казахстанского производителя есть два выхода: либо в течение этих пяти лет постоянно повышать свою эффективность и за пять лет снизить себестоимость в два раза, либо просто закрыться, уволив работников фабрики. Для повышения эффективности в два раза за пять лет нужно много инвестировать, кредитоваться, модернизировать производство, рисковать деньгами и активами, «гореть на работе»... и все это только для того, чтобы сохранять равновесие с конкурентом. Не развиваться, не наращивать прибыль, не расширять производство, а всего лишь сохранять текущую рыночную позицию!

При этом иностранные конкуренты совершенно никак не напрягаются, не модернизируются и не рискуют – они по-прежнему продают носки по доллару за пару. Если же ино-

странный производитель немного нарастит маркетинговую активность или чуть снизит цены, то казахстанское производство вообще вылетит с рынка. Понятно, что при таких перспективах национальному производителю проще и безопаснее уволить сотрудников, продать здания и землю и построить бизнес-центр, торговый дом или переключиться на торговлю продукцией собственных иностранных конкурентов.

Реальный эффективный обменный курс и торговый баланс

Я подробно рассказывал о показателе реального эффективного обменного курса в первой части книги. Здесь напомним, что индекс РЭОК определяет улучшение или ухудшение условий торговли, то есть конкурентоспособность отечественной и иностранной продукции с учетом инфляций в разных странах и изменений номинальных обменных курсов. Рост индекса РЭОК означает ухудшение условий торговли, то есть ухудшение курсовой конкурентоспособности отечественного производителя и улучшение ее у иностранного производителя. В качестве базового года принят 2000 год, в котором индекс РЭОК принят за 100. Замечу, что рост индекса в любом случае означает ухудшение условий торговли и конкурентоспособности. Если в каком-то году он был равен 60, а в следующем стал равен 70, то конкурентоспособность отечественного производства за этот год снизилась. Это снижение не связано с эффективностью или качеством производства – ухудшение условий торговли произошло исключительно в результате курсовой политики.

Как уже говорилось, ухудшение условий торговли практически не влияет на сырьевой сектор. Никто не переключится с казахстанской на канадскую или арабскую нефть, посчитав это более выгодным. Цена нефти одинакова и не зависит от себестоимости или прибыльности ее производства. В потребительском же рынке покупатель легко переключается между различными производителями макарон, телевизоров, мебели или одежды – в несырьевом секторе себестоимость товаров, цена, качество, бренд играют существенную роль.

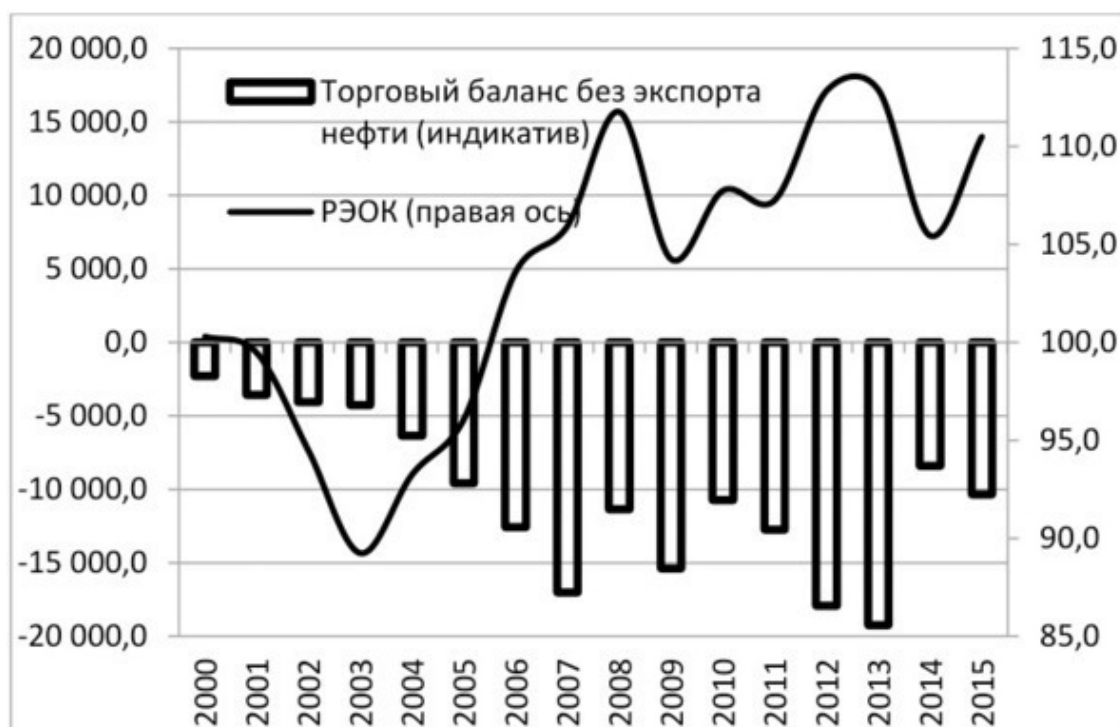
Если богатство страны, ее уровень жизни определяются продажами производимых ею товаров и услуг на внешних рынках, то все в порядке – импорт определяется экспортом – торговля сбалансирована. Страна зарабатывает на произведенном продукте и покупает то, что может себе позволить купить. Если есть долгосрочный дисбаланс, то есть объемы импорта не соответствуют уровню заработка страны – экспорту несырьевых товаров и услуг, то накапливаются проблемы.

Ниже приведен обычный общий торговый баланс Казахстана, включающий в себя экспорт нефти, а также торговый баланс, из которого эти доходы исключены. Торговый баланс без доходов от нефти рассчитан мною через объемы экспорта нефти и средней цены нефти марки Brent. Этот торговый баланс системно отрицателен: он резко вырос в 2003 – 2007 годах, а затем закрепился в районе минус 12 – 17 млрд долларов, и финансируется этот дисбаланс из нефти.



Методологический комментарий. Торговый баланс без учета нефти является моей оценкой, но я считаю ее весьма объективной. Понятно, что казахстанская нефть продается на разные рынки с разными маршрутами транспортировки, да и сама по себе нефть неоднородна. Часть объемов продается по цене смеси Urals, которая торгуется дешевле, чем Brent. С другой стороны, значительную часть экспорта нефти обеспечивает ТОО «Тенгизшевройл», которое продает нефть под собственным брендом «Тенгиз», и этот сорт дороже Brent. Различные рынки с различными маршрутами транспортировки, как правило, дают одинаковую конечную цену для производителя, то есть цену «на скважине» или экспортную. На одних рынках цена выше, чем на других, потому что есть дифференциал, связанный со стоимостью транспортировки, одни компании продают нефть «на скважине», другие – в портах или на границе. Однако все эти различия не принципиальны, потому что они взаимно компенсируют друг друга, а расхождения составляют от 5 до 7 долларов за баррель – стоимость премий и дисконтов. В моменты снижения цен разница снижается, в моменты роста цен она повышается, но в любом случае в процентном соотношении ошибка – а в интересующий нас период цены были высоки – находится в пределах 5%. Величина ошибки позволяет с уверенностью говорить о тенденциях – всякие корректировки и уточнения существенно на них не влияют.

Ниже приведена динамика индекса РЭОК (реального эффективного обменного курса) (правая ось) и дефицита нефтяного торгового баланса.



Резкий рост чистого импорта в 2004 – 2007 годах связан со значительным ростом РЭОК с 89 в 2003-м до 112,7 в 2008 году. Фактически с точки зрения торгуемых товаров тенге укрепился на 25%, что вызвало падение конкурентоспособности казахстанского производства и приток импорта. Падение импорта в 2008 году связано с общим кризисом в стране.

Девальвация 2009 года снизила индекс РЭОК, но он остался выше уровня 2006 года – периода разгара голландской болезни. Фактически конкурентоспособность казахстанских товаров с точки зрения обменного курса не восстановилась, условия торговли так и остались гораздо хуже, чем были в 2000 – 2003 годах, и это состояние продолжалось до 2015 года. Невыгодные условия торговли продолжали удушать отечественное производство, создавая преимущества импортным товарам. Это, в свою очередь, приводило к дальнейшему ухудшению условий торговли – спираль закручивалась до девальвации 2014 года. Девальвация 2014 года не восстановила паритет, и уже через год условия торговли опять ухудшились.

Если говорить в терминах медицины, то девальвации 2009 и 2014 годов только частично снимали или купировали острые, кризисные явления, но не возвращали баланс конкурентоспособности казахстанских и иностранных производителей до здорового уровня. Экономика напоминает хронически больного человека, периодически снимающего обострения стимуляторами, но не лечащего болезнь, которая продолжает подтачивать организм: обострения наступают все чаще, дозы стимуляторов с каждым разом растут, а в целом болезнь развивается.

Еще раз обращаю внимание на то, что номинальный курс не имеет смысла для экономики. Мировой кризис привел к тому, что инфляция в мире резко снизилась, обсуждались возможности дефляции, мировые производители снижали цены – шли серьезные экономические процессы и изменения. Зафиксировав и удерживая курс тенге к доллару, обманываясь номинальной стабильностью, страна стабильно и систематически ухудшала свою реальную торговую позицию, собственную конкурентоспособность.

Считаю, что для нормальных условий конкуренции в среднесрочной перспективе индекс РЭОК должен быть на уровне 75 – 80. В 2002 году, наверное, достаточно было и 90, но с тех пор наша несырьевая экономика значительно ослабилась: потеряны мощности, люди и рыночные

ниши. Восстановление требует времени, а значит, нужно обеспечить большой ценовой запас в конкуренции (при РЭОК = 100 в 2000 году).

Текущие экономические проблемы являются результатом посткризисных политик и были прогнозируемы еще в 2009 году. Хочу отдельно подчеркнуть, что летом 2013 года НБ РК, по-видимому, попытался плавно ослабить тенге, но это движение тут же вызвало панику в информационном пространстве, начались девальвационные ожидания – в результате председатель НБ выступил с заявлением и курс снова стабилизировался. Это показательный пример того, когда неверно сформированное общественное мнение, искаженное информационное пространство, народно-площадная экспертиза заблокировали реализацию правильной, остро необходимой валютной политики.

Резкая и внезапная корректировка курса тенге в 2014 году подорвала уже ослабленную экономику, бессмысленные же дальнейшие действия по удержанию курса в течение 10 месяцев 2015 года усугубили ситуацию, ввергая страну в кризис. Шоковая девальвация является крайней мерой и используется очень редко – это инструмент последней надежды, когда экономика стоит на пороге коллапса. В 2008 году она была оправдана: население, бизнес к ней были готовы и ждали. Девальвация 2014 года была совершенно бессмысленной. Не было никакой срочности, катастрофичности, даже необходимости в таком шоке. Да, тенге был переоценен, да, он нуждался в ослаблении еще с 2012 года, но его можно и нужно было бы ослаблять постепенно, без разрушения доверия к регулятору, к тенге и экономических потрясений.

Образно говоря, с 2004 по 2007 год нам давали деньги под нефть и под запасы Национального фонда, и мы стали жить не по карману. Кризис 2008 – 2009 годов не отрезвил, не заставил вернуться к реальным для экономики показателям, создать условия для ее развития – реально оценить ситуацию не хватило воли или компетенций, – мы просто впрямую пересели на нефтяные деньги и сбережения, потому что в долг и под будущие потоки сырьевых доходов денег уже не давали. При такой политике неэффективность и структурные перекосы в экономике нарастали. Теперь заканчиваются и нефтяные деньги.

Заключение

В 2003 – 2008 годах экономика страны на четверть снизила свою конкурентоспособность по условиям торговли. Упрощенно это можно понимать следующим образом: если в 2003 году два совершенно одинаковых завода в Казахстане и за границей, имея одинаковую квалификацию персонала, одинаковые технологические линии и производительность, выпускали продукцию по одинаковым ценам, то в 2008-м себестоимость отечественного производства выросла на 25% относительно зарубежного аналога. Этот рост себестоимости произошел исключительно в результате курсовой политики – неоправданного укрепления тенге. Девальвация 2009 года не убрала, а всего лишь немного снизила валютный диспаритет, но уже к 2013 году он снова достиг уровней 2008 года, девальвация 2014 года опять уменьшила диспаритет, но уже в 2015 году он снова вырос. Девальвация 2015 года оказалась уже более существенной, курсовая неконкурентоспособность почти исчезла, и сейчас стоит вопрос о дальнейшей политике.

Экономика страны напоминает запутавшегося в долгах человека, который живет не по средствам, отказывается работать на меньшую зарплату, снизить свои запросы, жонглируя долгами и проедая сбережения. Периодически такой человек попадает в кризисы, после которых появляются просветы, но с каждым разом кризис все глубже, а просветы все меньше. Единственным выходом из ситуации является принципиальный пересмотр своих привычек, стиля жизни и запросов – в экономике это означает принципиальный пересмотр экономической политики. Не очередные антикризисные меры, а именно политики в целом.

Для нормального и стабильного развития экономики необходимо, чтобы она была конкурентоспособной, то есть могла сама зарабатывать деньги на внешних рынках. Для этого необходимо либо понизить себестоимость казахстанских товаров в валюте на 25 – 40%, либо получить

право назначать премию к ним в 25 – 50%, то есть убедить потребителей покупать казахстанские товары дороже, чем иностранные аналоги.

Формально правительство работает в обоих направлениях. В части понижения цен разработаны предложения и программы по энергосбережению, структурным реформам, повышению внутренней эффективности – все в порядке, работа идет. Проблема состоит в том, что, во-первых, понижение цены на 25 – 40% в целом по экономике даже в 10-летний срок является чудом и волшебством, а во-вторых, для такого чуда необходимо, чтобы производство уже работало (для действующих производств ЕЩЕ работало), причем прибыльно – иначе откуда же брать деньги на модернизации? Очевидно, что сегодня при существующих условиях торговли и с текущей себестоимостью производство либо не запустится, либо очень быстро остановится; а без работающего производства все программы по повышению его эффективности лишены смысла.

Для повышения цены на свою продукцию (назначения премии) есть два пути. Первый является классическим: десятилетия продаж, работы с потребителем, присутствия на рынке, наработанная репутация, качество продукции, инвестиции в бренд. Понимая, что этот путь в текущих условиях невозможен, Казахстан решил идти своим путем и совершить прорыв. Страна делает ставку на прорывные проекты и технологии – фактически ищет «волшебную пилюлю», которая выстроит покупателей казахстанской продукции в очередь, позволит нашим товарам завоевать мировые рынки сразу и быстро. А пока идет поиск такого чуда, экономическая политика остается неизменной. И снова хорошая аналогия с запутавшимся в долгах человеком: он, как правило, тоже живет поиском внезапного богатства, волшебной сделки, чудесной работы – в общем, прорывом, который сразу все изменит.

Фактически текущая экономическая политика опирается на два чуда: либо вдруг наши товары буквально вот-вот и сразу подешевеют, либо мы найдем чудесную таблетку и их начнут покупать по любой цене.

Между тем есть простой и очевидный путь – создание выгодных для казахстанского производства условий торговли. Нужно признать, что экономика больна, тенге необоснованно силен и не позволяет ей развиваться. Ослабление тенге автоматически снизит цены казахстанских производителей по сравнению с иностранными конкурентами, даст возможность запустить казахстанское производство. Работающие производства далее смогут повышать свою эффективность, повышать качество продукции, нарабатывать репутацию и назначать премии за бренд, переходить в более высокие ценовые сегменты.

Несостоятельность страхов о том, что «население страны обнищает», «цены производителей все равно поднимутся на тот же уровень потому, что у нас все импортное», я рассмотрю в главе 5.

Глава 2. Инвестиционная привлекательность

Очень важно понимать смысл, ценность и роль инвестиций в экономике. Я хочу остановиться на этом моменте подробнее, потому что вижу и понимаю, что в общественном сознании и казахстанском информационном пространстве смысл искажен.

Инвестиции сами по себе не являются драйвером экономики – они являются следствием возможностей, которые предоставляет экономика, признаком уверенности инвесторов. Исходной и начальной предпосылкой для них являются конкурентные преимущества, которые дает открытие производства в этой стране, получаемые коммерческие выгоды, ведь инвесторы не благотворительные организации, – они вкладываются в проекты и страны, в которых видят возможность заработать и приумножить свои деньги. Инвестиции являются признаком здоровья экономики, следствием успешной политики.

Можно провести аналогию с энергопотреблением. Рост энергопотребления, как правило, отражает рост экономики и в какой-то степени является положительным признаком. При этом само по себе энергопотребление не влечет за собой роста экономики – сжигание бензина на холостом ходу или света посреди белого дня в краткосрочном периоде, конечно, приводит к росту доходов бензоколонок или электросетевых компаний и к приросту ВВП, но очевидно, что это крайне неразумный путь экономического развития.

С инвестициями в нашем экономическом мышлении произошла именно такая метаморфоза – они превратились из признака и следствия успешности экономики в драйвер роста, в основу. Инвестиции стали самоцелью и фокусом экономической политики, от них стало зависеть благосостояние.

Корни этого явления лежат в импортозамещающем восприятии и восходят к 2003 году. В момент своего массового притока в сырьевой и добывающий сектор иностранные инвестиции действительно во многом являлись драйвером экономического роста страны – они создавали дополнительный и мощный спрос на местном рынке. Ключ к пониманию находится в том, что это были иностранные инвестиции, то есть фактически это был экспортный спрос на наши товары и услуги, ведь покупателями были иностранные компании. С точки зрения макроэкономики иностранные инвестиции являются деньгами, которые были заработаны иностранными компаниями на внешнем рынке, а потрачены внутри страны. Такие инвестиции являются спросом со стороны внешних рынков, то есть фактически являются экспортом наших товаров и услуг.

В общественном же, и не только общественном, сознании сформировалось неверное понимание, что инвестиции сами по себе являются драйвером роста. Это привело к тому, что страна начала замещать иностранные инвестиции собственными, пытаясь сохранять уровень инвестиций и даже его наращивать в погоне за экономическим ростом.

Вернусь к аналогии с бензоколонкой и энергопотреблением. Владелец сетевой компании или бензоколонки будет рекомендовать и приветствовать, когда его клиенты жгут бензин, прогревая машины, или вхолостую жгут лампочки, не выключая свет. Клиентские расходы – это его доходы. Но тот же владелец будет выглядеть не очень разумно, если при падении продаж начнет сам жечь энергию или рекомендовать своей семье делать то же самое в попытках поддержать свои продажи. Рост продаж самому себе не приведет к его богатству, они будут просто уничтожать его накопления. Гораздо правильнее будет принять падение продаж и понять, что же нужно изменить в собственном бизнесе, чтобы вернуть клиентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.