

# Вопросы ЭКОНОМИКИ<sup>TM</sup>

[www.vopreco.ru](http://www.vopreco.ru)

В НОМЕРЕ :

Мировой финансовый кризис:  
усиление рисков «второй волны»

---

Экономическое значение социального капитала

---

Пространственная экономика  
и региональное развитие

---

12

2 0 1 1

---

---

## CONTENTS

---

---

### FINANCIAL POLICY

<b>M. Ershov</b> — Two Years after the Crisis: Do Risks of the Second Wave Become Stronger? .....	4
<b>S. Andryushin, V. Kuznetsova</b> — Emerging Markets Central Banks Exchange Rate Policy .....	21
<b>E. Fedorova, I. Lukasevich</b> — Forecasting Financial Crises by Using Key Indicators in Developing Countries.....	35

### PROBLEMS OF THEORY

<b>L. Polishchuk, R. Menyashev</b> — Economic Significance of Social Capital .....	46
<b>O. Vasilieva</b> — Human Capital Accumulation and Resource Abundance .....	66

### SPATIAL ECONOMY AND REGIONAL DEVELOPMENT

<b>P. Orekhovsky</b> — In Memory of the Regional Khozraschyot: The Dilemmas of Russian Federalism.....	78
<b>N. Shumsky</b> — Commonwealth of Independent States: The First 20 Years .....	90
<b>V. Selin</b> — Present Geo-economic Positioning in the Russian Arctic.....	102
<b>N. Ryzhova</b> — The Political Economy of Trade Openness Reform: Consequences of Reform for Russian Border Regions.....	118

### REFLECTIONS ON THE BOOK

<b>Ya. Pappe</b> — The Left March on African Drums, or The Book on Economics Written by the Heart ( <i>Notes on the Margins of the Book by V. V. Popov «Strategies of Economic Development»</i> ).....	139
--	-----

---

Abstracts .....	150
List of Articles Published in «Voprosy Ekonomiki» in 2011.....	153

**ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА**

<b>М. Ершов</b> — Два года после кризиса: усиление рисков «второй волны»? .....	4
<b>С. Андришин, В. Кузнецова</b> — Курсовая политика центральных банков стран с формирующимся рынком .....	21
<b>Е. Федорова, И. Лукаевич</b> — Прогнозирование финансовых кризисов с помощью индикаторов: особенности развивающихся стран .....	35

**ВОПРОСЫ ТЕОРИИ**

<b>Л. Полищук, Р. Меняшев</b> — Экономическое значение социального капитала .....	46
<b>О. Васильева</b> — Накопление человеческого капитала и изобилие природных ресурсов .....	66

**ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА  
И РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

<b>П. Ореховский</b> — Памяти регионального хозрасчета: дилеммы российского федерализма .....	78
<b>Н. Шумский</b> — Содружество Независимых Государств: первые двадцать лет... ..	90
<b>В. Селин</b> — Современное геоэкономическое позиционирование в российской Арктике .....	102
<b>Н. Рыжова</b> — Последствия реформ внешнеэкономической деятельности для приграничных регионов России: политэкономический анализ .....	118

**РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ**

<b>Я. Паппэ</b> — Левый марш на африканских барабанах, или Книга по экономической теории, написанная сердцем ( <i>Заметки на полях монографии В. В. Попова «Стратегии экономического развития»</i> ) .....	139
--	-----

---

Аннотации к статьям номера (на английском языке) .....	150
Содержание журнала «Вопросы экономики» за 2011 год .....	153
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» .....	159

**Козиенко Н. П.**  
**Оптимальная экономика**  
**как альтернатива капитализму и социализму**  
<http://nkozienko.blogspot.com>      <http://www.lgz.ru/article/10862>

*М. ЕРШОВ,  
доктор экономических наук,  
старший вице-президент Росбанка*

## ДВА ГОДА ПОСЛЕ КРИЗИСА: УСИЛЕНИЕ РИСКОВ «ВТОРОЙ ВОЛНЫ»?

### Ситуация на мировых финансовых рынках

Несмотря на возобновление роста, ситуация в мировой экономике в целом выглядит сложной. События второй половины текущего года служат дополнительным подтверждением этого.

Руководство США 31 июля 2011 г. объявило о достижении соглашения по вопросу повышения лимита федерального долга. Его уровень теперь может составлять 14,3 трлн долл. Вероятность «технического дефолта» страны уменьшилась, однако напряжение на рынке сохранилось и даже усилилось, когда в августе агентство S&P приняло решение снизить кредитный рейтинг США. Финансовые рынки отреагировали на это резким падением: только за три последующих дня индекс Доу-Джонса упал более чем на 700 пунктов, причем волатильность на рынке акций в целом существенно возросла (см. рис. 1).

Нервные настроения на рынке проявились вновь, когда ФРС приняла очередные антикризисные решения в сентябре 2011 г. по реструктуризации своего портфеля госдолга, объявив о планах продать

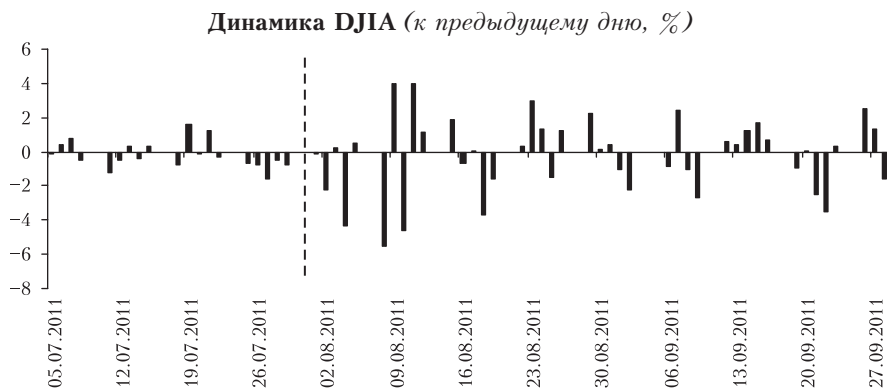
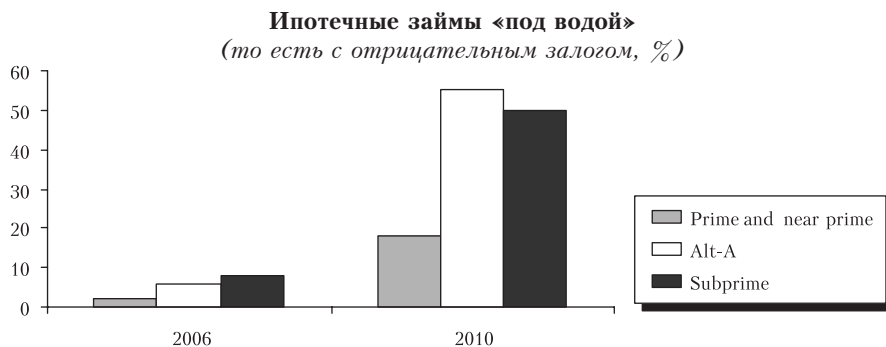


Рис. 1

\* Статья отражает личное мнение автора.

короткие казначейские бумаги на рынке в размере 400 млрд долл. и выкупить более длинные бумаги на такую же сумму. Очевидно, эта мера увеличит долгосрочную составляющую эмиссии (денежной базы) доллара. Одновременно регуляторы могут рассчитывать на снижение долгосрочных процентных ставок для оживления долгосрочного спроса. В первую очередь это касается ипотеки, которая могла бы стать «драйвером» роста, но продолжает сталкиваться с серьезными проблемами. В среднем стоимость 30% ипотечных объектов ниже стоимости полученных по ним кредитов (см. рис. 2).



*Примечание.* Alt-A — ипотечные кредиты удовлетворительного класса, находящиеся между кредитами класса prime и subprime.

*Источник:* FSOC, Annual Report, 2011.

Рис. 2

При этом за последний год цены на ипотеку снизились на 5—7%, что осложняет проблему выплат по кредитам. Одновременно почти 20 млн домов свободны и не востребованы участниками рынка, которые в условиях неопределенности предпочитают сокращать спрос. Это заметно уменьшает потенциал ипотеки по стимулированию экономического роста. В целом «свыше 90% рынка функционирует на основе правительственной поддержки и без существенного возвращения частного капитала»<sup>1</sup>.

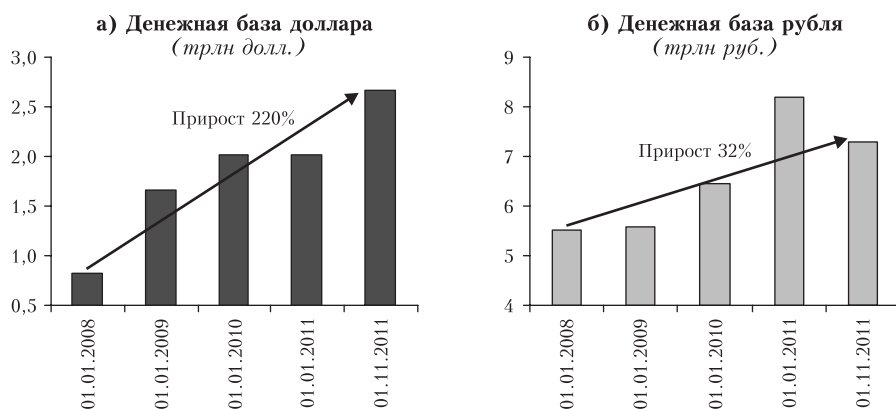
Как и в предыдущие периоды неуверенности, быстро растут котировки металлов (цена золота установила очередные рекорды, превысив в ряде случаев уровень 1900 долл. за тройскую унцию; и хотя позднее цены несколько снизились, общие оценки будущей динамики указывают на ожидание дальнейшего роста). Уверенно дорожал швейцарский франк (примерно на 20% по отношению к основным валютам с начала года до середины августа). Причем, по оценкам ОЭСР, с учетом паритета покупательной способности (ППС) швейцарская валюта переоценена относительно евро более чем на 40%<sup>2</sup>, что подчеркивает «страховой характер» этого удорожания. Швейцарские регуляторы даже были вынуждены принять меры по ограничению такого роста.

Действительно, из-за необходимости нейтрализовать последствия кризиса многим странам (в первую очередь США) пришлось осущест-

<sup>1</sup> FSOC Annual Report. 2011. P. 14.

<sup>2</sup> РБК. 2011. 7 сент.

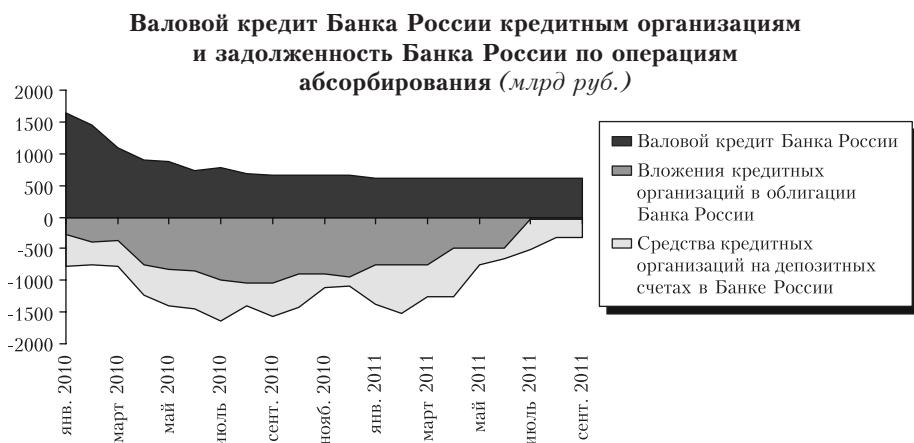
вить масштабную «накачку» экономики ликвидностью и снизить процентные ставки (ставки рефинансирования). В результате эмиссия долларов (денежная база) возросла более чем в три раза (см. рис. 3а), а процентные ставки были снижены до менее 1%.



Источники: ФРС США; ЦБ РФ.

Рис. 3

В России прирост денежной базы сменился некоторым ее сокращением (см. рис. 3б). В целом значительная часть поступившей на рынок ликвидности была стерилизована при помощи различных инструментов (см. рис. 4).



Источник: ЦБ РФ.

Рис. 4

Отметим «агрессивность» мер, реализованных в США для нормализации ситуации, — и в плане обеспечения экономики финансовыми ресурсами, и с точки зрения удешевления их стоимости (по сравнению, например, с российской экономикой). В то же время эти меры существенно сузили возможности проведения антикризисной политики в будущем. В ряде стран процентные ставки приближаются к нулевым значениям (см. рис. 5) и их дальнейшее снижение невозможно. (В целом ситуация фактически представляет собой пример «ловушки

ликвидности» и в отдельных случаях вынуждает использовать отрицательные процентные ставки, как в Швеции, центральный банк которой летом 2009 г. установил отрицательные ставки по депозитам коммерческих банков в ЦБ.) Появление дополнительной ликвидности создало риски увеличения миграции свободного капитала с дестабилизирующими последствиями для рынков, вынудив ряд стран ввести ограничения по капитальным операциям.

В 2008 г. мы писали: «Нужен тщательный мониторинг за движением капиталов, причем не только из страны, но, что не менее важно, притекающих в страну. При этом нельзя руководствоваться формальными принципами — „любые инвестиции хороши“ и „чем больше — тем лучше“. В современных условиях важно уделять внимание качеству капитала, срокам, характеру и направлениям его использования»<sup>3</sup>. Теперь примерно о том же пишут эксперты МВФ: «В условиях растущего притока средств контроль над движением капиталов может быть полезен для обеспечения макроэкономической и финансовой стабильности»<sup>4</sup>.



Источники: ФРС Нью-Йорка; ЦБ РФ.

Рис. 5

Рассмотренные антикризисные меры только отчасти снизили остроту проблем. В начале года мы указывали, что «антикризисные меры лишь стабилизировали ситуацию на некоторое время, не устранив фундаментальных причин, вызвавших кризис. Именно поэтому даже при возобновлении роста на рынке сохраняется напряжение, а вероятность „второй волны“ кризиса остается высокой»<sup>5</sup>. События августа 2011 г. показательны в плане настроений участников рынка относительно дальнейших перспектив развития ситуации в целом.

На конференции ФРС ее глава Б. Бернанке заявил, что «для достижения экономической и финансовой стабильности фискальная политика США должна поддерживать как минимум стабильный,

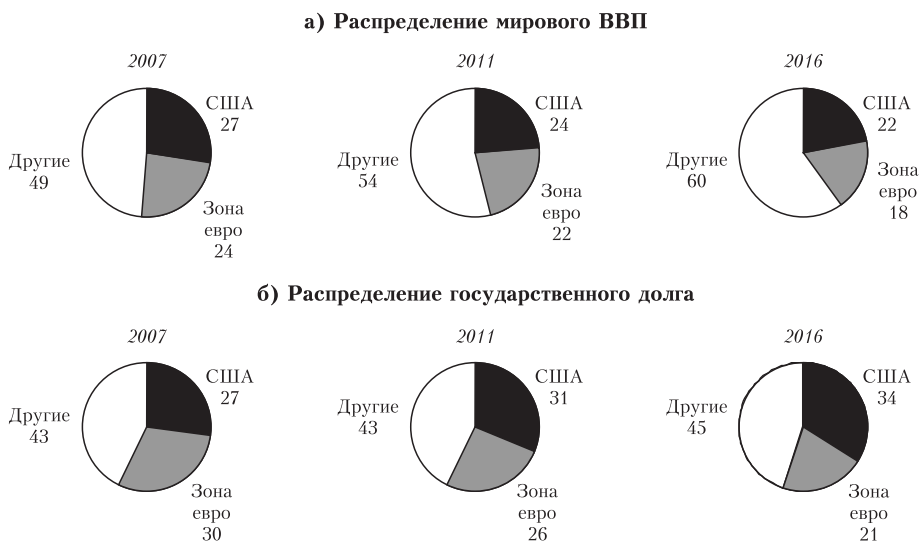
<sup>3</sup> См.: Ершов М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 24.

<sup>4</sup> См.: Managing Capital Inflows: What Tools to Use? // IMF Staff Discussion Note. 2011. Apr. 5.

<sup>5</sup> Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? М.: Экономика, 2011. С. 11.

а лучше — уменьшающийся уровень долга относительно национального дохода»<sup>6</sup>. Однако фактически ожидается, что при уменьшении удельного веса США в мировом ВВП их доля в глобальном госдолге будет возрастать (см. рис. 6).

### Вклад США в глобальный ВВП и глобальный госдолг (%)



Источники: IMF's Fiscal Monitor, International Financial Statistics and World Economic Outlook; Prasad E. S. Role Reversal in Global Finance // NBER Working Paper Series. 2011. No w17497.

Рис. 6

Таким образом, сохранение глобальных дефицитов означает, что не решены задачи их финансирования, указывая также на системный и долгосрочный характер самой проблемы в целом, решение которой может занять много лет.

### Решение европроблем: политические решения в основе

Несмотря на наличие текущих проблем в еврозоне, согласно прогнозам, в будущем долговое бремя региона уменьшится. Недавние решения ряда стран внушают определенный оптимизм. Как известно, в сентябре 2011 г. немецкий парламент одобрил меры с целью повысить роль Германии в стабилизации положения в Европе и поддержке европейской валюты. Германия увеличит свое участие в предоставлении гарантий по кредитам до 211 млрд евро (прежний уровень — 123 млрд евро<sup>7</sup>). Согласовано увеличение Европейского фонда финансовой стабильности до 1 трлн евро. Вместе с тем отметим односторонние действия руководства Греции, в конце октября решившего вынести на референдум вопрос о согласии с условиями предоставления стране финансовой помощи со стороны ЕС. Реакция рынков на эту новость была крайне негативной. Под давлением жесткой критики действовавший премьер-министр Греции Г. Папандреу спустя несколько дней дезавуировал принятое решение.

<sup>6</sup> Bernanke B. S. [Chairman of US FRS]. Speech at the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium. Jackson Hole, Wyoming, Aug. 26, 2011.

<sup>7</sup> New York Times. 2011. Sept. 29.



Но еще на ранних этапах обострения валютных проблем было понятно, что в системном плане ситуация будет тщательно контролироваться и с евро вряд ли что-либо случится (текущая рыночная волатильность, естественно, допускается). Полгода назад мы писали: «Представляется, что как при создании евро решающим был политический фактор, а не экономический, так, вероятно, будет и в будущем. При том, что в конце 1990-х гг. развитие интеграционных процессов в Европе достигло достаточного уровня, это тем не менее не устраняло существенных различий, которые отмечались между странами (например, Германия и Франция, с одной стороны, и Греция и Португалия — с другой). И до реальной „унификации“ своих экономик (которая была бы важна для эффективной интеграции) этим странам еще предстояло пройти большой путь.

Однако различия не явились препятствием к объединению, поскольку принятые *политические решения* поставили участников перед свершившимся фактом и заставили перестраивать все свои экономические механизмы и подходы в связи с новой финансовой архитектурой. В этой связи представляется, что если единая валюта встанет перед проблемой „быть или не быть“ и на повестку дня по сути будет поставлен вопрос о возможном „демонтаже“ сложившейся финансовой архитектуры последнего десятилетия со всеми вытекающими из такого решения геоэкономическими и геополитическими рисками и глобальными системными изменениями, в такой ситуации с большой степенью вероятности вновь возобладает политический фактор. Именно на таком уровне и в таком аспекте должны быть приняты соответствующие решения, которые затем необходимо будет поддерживать экономическими механизмами и рычагами.

Если на повестке дня не стоит глобальная дестабилизация, то очевидно, что решения международных участников должны быть направлены на сохранение позиций евро в международной валютно-финансовой системе»<sup>8</sup>.

## О глобальных дисбалансах

Проблема глобальных дисбалансов будет постоянным источником дестабилизации в мире, а ее решение потребует больших усилий со стороны основных участников глобальной экономики в течение длительного периода. Укажем, что в целом проблема дефицитов в одних странах и профицитов в других развивалась во взаимосвязи с соотношением потребления и сбережений в разных государствах (см. табл.).

Т а б л и ц а

### Валовые сбережения и инвестиции (% к ВВП)

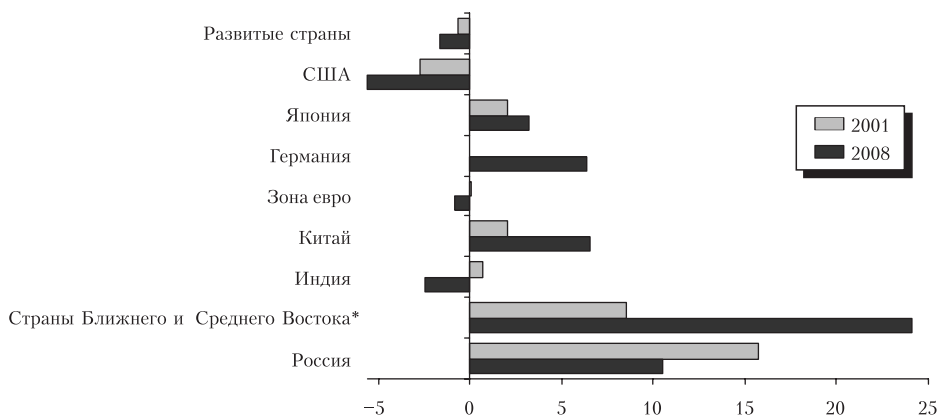
	Сбережения		Инвестиции	
	2001	2008	2001	2008
Развитые страны	20,0	18,8	20,6	20,4
США	16,4	11,9	19,1	17,5
Великобритания	15,4	15,1	17,4	16,8
Япония	26,9	26,7	24,8	23,5
Германия	19,5	25,7	19,5	19,3
Развивающиеся страны	26,6	36,6	25,1	31,8
Китай	38,4	49,2	36,3	42,6
Индия	23,5	32,5	22,8	34,9
Россия	32,5	31,5	16,8	21,0

Источник: BIS, 2009.

<sup>8</sup> Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? С. 247.

Как следствие, в ряде стран сложился избыток свободных финансовых ресурсов. В то же время другим государствам приходилось искать источники средств, необходимых для финансирования их дефицитов (см. рис. 7).

### Разница между сбережениями и инвестициями (% к ВВП)



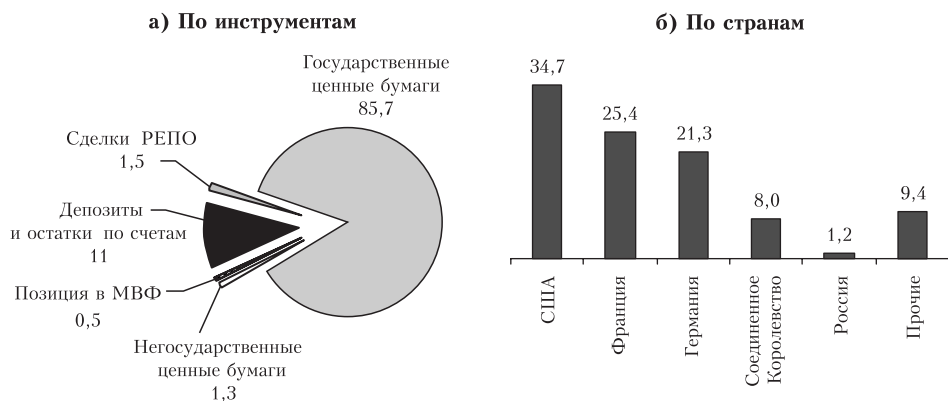
\* Иран, Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Йемен.

Источник: построено по данным BIS, 2009.

Рис. 7

Россия входит в число стран, где уровень сбережений выше, чем инвестиций, что делает ее потенциальным источником финансовых ресурсов для стран, испытывающих их дефицит. Как известно, на практике часть наших финансовых накоплений, находящихся в специализированных государственных фондах (Резервном, национального благосостояния и др.) и в международных резервах, вложена в казначейские облигации США и инструменты других стран, способствуя финансированию их дефицитов (см. рис. 8).

### Распределение валютных активов Банка России по инструментам и странам (на 31.03.2011 г., %)

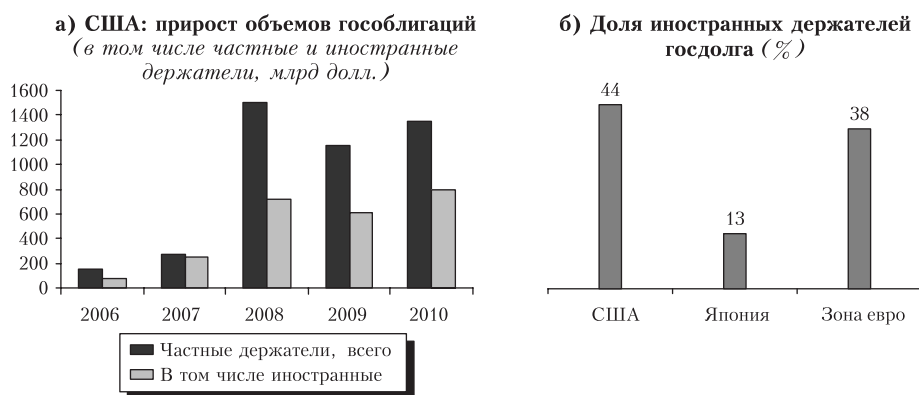


Источник: Обзор деятельности Банка России по управлению валютными активами / ЦБ РФ, 2011.

Рис. 8

При этом с весны 2010 г. в течение года доля США в портфеле валютных активов Банка России несколько уменьшилась — с 38 до 35%, как и самой России в указанном портфеле — с 3 до 1,2%. Сохранилась высокая доля государственных ценных бумаг — около 86%.

Отметим, что в условиях нестабильности многие вынуждены уходить в ликвидность и инструменты госдолга. В частности, доля иностранных покупателей госбумаг США в условиях кризиса стала расти, поскольку инвесторы ищут сферы использования дополнительной ликвидности и рассматривают вложения в госбумаги как одну из таких возможностей (см. рис. 9). Масштабный «вход» инвесторов в казначейские облигации в период кризиса и сохранение этих вложений вплоть до настоящего времени свидетельствуют об их неуверенности, сопоставимой с настроениями в начале кризиса. В целом сильная зависимость США от внешних инвесторов делает страну уязвимой к их предпочтениям.



Источники: Treasury Bulletin / US Treasury. June 2011; Prasad E. S. Op. cit.

Рис. 9

Поскольку США являются крупным должником, для них крайне актуальна проблема финансирования своих дефицитов. Притекающие в связи с этим ресурсы из государств с избытком накоплений оказывают понижающее воздействие на процентные ставки, которые и так в течение ряда лет находятся на очень низком уровне. Это уменьшает доходность операций для участников финансового рынка, которые вынуждены, во-первых, обращать внимание на более доходные и, как следствие, более рискованные инструменты и, во-вторых, использовать рычаги, неоправданно раздувающие их балансы, что увеличивает кредитное плечо (leverage), делая их менее устойчивыми и повышая риск сжатия балансов (deleverage) в целом. Отметим, что высокий левередж финансового сектора сопровождается масштабным ростом долга государственного и частного секторов, особенно в 2000-е годы. Несмотря на проблемы в американской экономике, поиски инвесторами активов для инвестиций привели к масштабным покупкам американских казначейских облигаций, что спровоцировало рост их цены и снижение доходности до минимальных значений (см. рис. 10).

При этом, по оценкам крупных международных инвесторов, на рынке долгосрочных казначейских облигаций формируется очередной

## Динамика доходности 10-летних облигаций казначейства США (%)

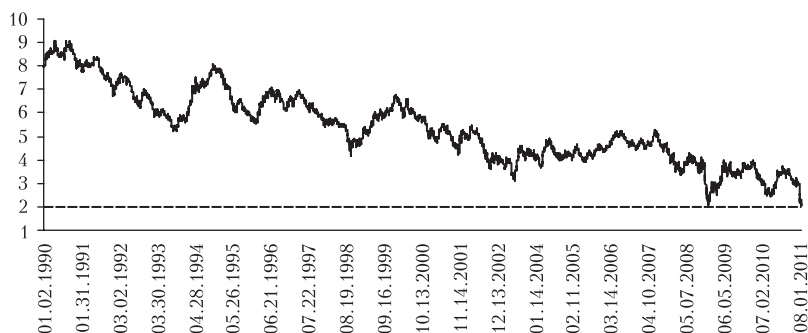
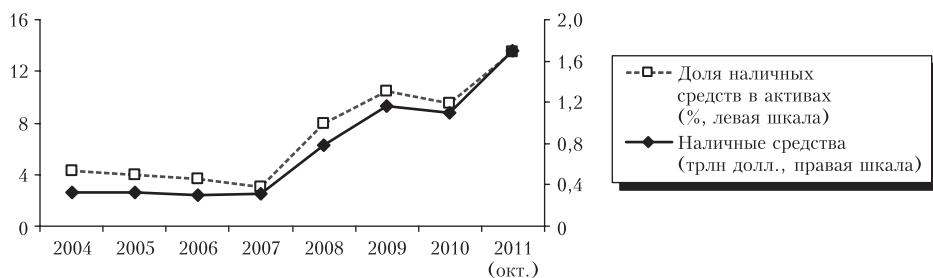


Рис. 10

пузырь со всеми вытекающими рисками<sup>9</sup>. В случае потери доверия со стороны инвесторов и продажи этих бумаг высвободятся значительные средства на рынке, которые будут, очевидно, дестабилизировать рыночную ситуацию. Сохраняющиеся перекосы в балансах ряда финансовых институтов, обострение долговых проблем, неясность перспектив жилищного рынка и другие проблемы (в том числе избыточная глобальная ликвидность) делают положение в целом крайне неустойчивым. Чтобы обезопасить себя от возможных рисков, участники рынка предпочитают увеличивать объемы ликвидности в своих балансах (см. рис. 11). Отметим, что рост наличных средств в балансах, который начался в период кризисной паники, продолжается и сейчас, когда ситуация, казалось бы, стала нормализовываться.

## Наличные средства\* у банков США



\* Включая: наличные в хранилищах; наличные в процессе инкассации; остатки в других депозитных институтах; наличные в ФРС.

Источник: ФРС США.

Рис. 11

## О леведредже и проблемах фондового рынка

Неоправданные перекосы в балансах ведущих финансовых институтов привели к тому, что отношение активов, с которыми эти банки работали, к их собственным средствам (капиталу) многократно возросло. По различным группам финансовых институтов леведредж (отношение активов к капиталу) составлял до кризиса в среднем 7–10 раз (в за-

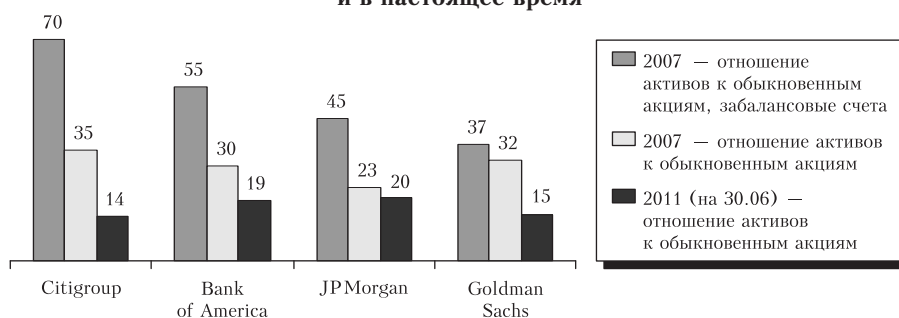
<sup>9</sup> Bloomberg. 2011. Aug. 25.

висимости от видов операций и сферы деятельности), у хедж-фондов и инвестбанков он часто приближался к 20, а иногда и к 30<sup>10</sup>.

С учетом забалансовых операций для большинства финансовых учреждений показатели лeverеджа были значительно больше, достигая в некоторых случаях 50–70 раз (см. рис. 12). Причем объем забалансовых операций порой превышал показатель самого баланса. Так, по оценкам МВФ, забалансовые операции Citigroup в 2006 г. достигали примерно 2 трлн долл., а величина баланса составляла лишь 1,8 трлн долл.

Очевидно, это был просмотр регуляторов, которые в условиях длительного роста экономики, серьезно расширявшего возможности ее участников получать прибыль, не могли адекватно ограничивать их аппетиты, даже несмотря на формирующиеся будущие риски.

**Кредитное плечо ведущих американских банков в конце 2007 г. и в настоящее время**



*Источники:* рассчитано по данным US National Information Center; US Fed; SNL Financial; Form 10-Ks; Hearing on the Financial Crisis / FCIC. 2010. Jan. 13; и др.

Рис. 12

На слушаниях в Комиссии по проблемам финансового кризиса (FCIC) в США о причинах кризиса президент Bank of America справедливо указывал, что было непонятно, «почему рынки и регуляторы могли терпеть лeverедж, достигавший 40-1 или даже 60-1 в крупнейших инвестиционных банках»<sup>11</sup>. Годом позже, резюмируя мнения регуляторов и участников рынка, Комиссия сделала следующий вывод: «Финансового кризиса можно было избежать. Кризис был результатом как действий, так и бездействия людей... Частые провалы в финансовом регулировании и надзоре оказались разрушительными для стабильности национального финансового рынка»<sup>12</sup>.

При этом риски и перекосы в балансах, которые возникали по мере роста рынка, для регуляторов были в значительной степени очевидными. В одном из своих выступлений еще в 1998 г. Б. Борн, которая была председателем Комиссии по торговле товарными фьючерсами (Commodity Futures Trading Commission), указывала на возникшие тогда риски в связи с проблемами хедж-фонда LTCM (Long-Term Capital Management), в том числе при работе с производными инструментами. Отмечалось, что действовавшее регулирование рынка позволило компании привлечь

<sup>10</sup> Такое определение приведено, в частности, в материалах слушаний по банкротству американского банка Lehman Brothers (US Bankruptcy Court. N.Y., 2010, March 11). Иногда кредитное плечо рассматривается как соотношение капитал/активы, что делает его практически аналогичным нормативу Н1, используемому в российской банковской практике и опирающемуся на базельские принципы (см., в частности, законы об американской финансовой реформе HR 4173).

<sup>11</sup> Moynihan B. T., Chief Executive Officer and President, Bank of America. Testimony to FCIC. Washington, D.C., 2010. P. 10.

<sup>12</sup> FCIC. 2011. Jan.

финансирование в размере 125 млрд долл., что превышало ее капитал в 100 раз! Затем полученные средства были использованы для открытия позиций по дериватам на номинальную сумму 1,25 трлн долл., что превышало размер капитала в 1000 раз!!!<sup>13</sup>

Аналогичная картина наблюдалась и в других сферах. По оценкам МВФ, капитал страховых компаний, осуществляющих страхование определенных рисков (например, от дефолта по конкретным бумагам), был почти в 100 раз меньше объема страхуемых активов. Очевидно, это изначально закладывало риск дефолта уже самого страховщика в случае наступления кризисных событий.

Использование леввереджа имеет еще один важный аспект уже системного характера, что придает этой проблеме геоэкономический и даже геополитический аспект. Речь идет о том, что при таких соотношениях собственных и привлеченных ресурсов большая часть рынка может попасть под контроль узкой группы лиц, оперирующих относительно небольшими средствами. На слушаниях, проведенных Комиссией по проблемам финансового кризиса (FCIC hearings), подчеркивалось, что при таком подходе цены на активы фактически может определять небольшая группа инвесторов, которая в состоянии установить контроль над огромными активами.

В кризисных условиях вместо проблемы расширения активов возникает противоположная: сокращение ликвидности будет происходить с соответствующим коэффициентом сжатия, усиливая общий эффект их уменьшения (так называемый делевереджинг). В настоящее время ситуация с данным показателем в целом несколько выравнивается (см. рис. 12), однако проблема качества активов на балансах остается актуальной.

По оценкам, акции Bank of America, Morgan Stanley и Citigroup оцениваются рынком с дисконтом 43–46% (относительно балансовой величины материальных активов), что указывает на крайне настороженное отношение к качеству их активов<sup>14</sup>. В сентябре 2011 г. агентство Moody's снизило рейтинги Bank of America, Citigroup и Wells Fargo. Учитывая, что названные банки — крупнейшие участники финансового рынка и на их долю приходится около 30% всех депозитов и 30% всех активов американской банковской системы, можно говорить о сохранении масштабных проблем в финансовой системе в целом.

Отметим, что процесс делевереджинга имеет и другие негативные последствия. В частности, сокращение частного долга трансформируется в рост госдолга, когда государство приходит на помощь пострадавшим участникам. Из-за масштабности проблем возникающая долговая нагрузка может существенно дестабилизировать ситуацию и спровоцировать новый кризис. Это тем более вероятно при нестабильной ситуации на рынках в целом, нерешенности имеющихся проблем, сильной нервозности участников. «Мир находится на пороге следующего финансового кризиса, эпицентром которого будут суверенные долги», — считают некоторые эксперты<sup>15</sup>.

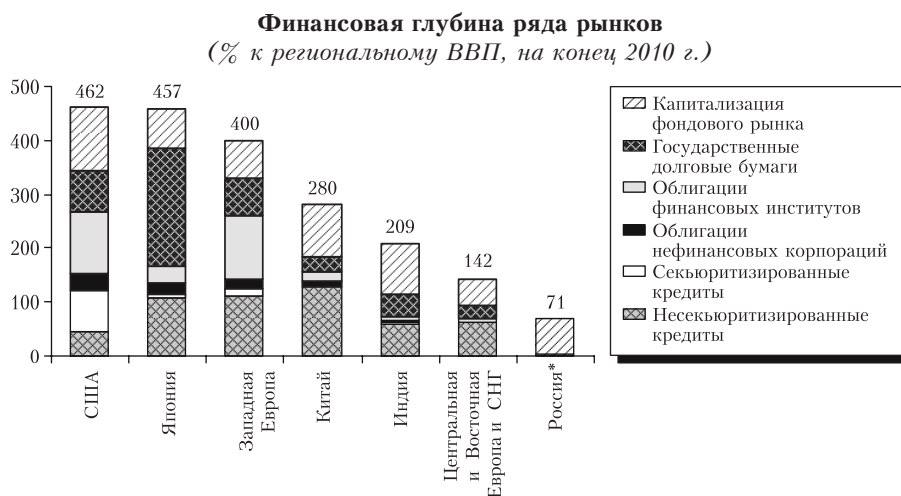
<sup>13</sup> *Born B.*, Chairperson. Regulatory Responses to Risks in the OTC Derivatives Market / Commodity Futures Trading Commission Committee of Federal Regulation of Securities ABA Section of Business Law. Washington, DC, 1998. Nov. 13.

<sup>14</sup> CNBC. 2011. Sept. 22.

<sup>15</sup> El-Erian: World Is on Eve of Next Financial Crisis over Sovereign Debt // Bloomberg. 2011. Sept. 22.

Кроме того, если банки в целом начинают проводить более осторожную кредитную политику, что, конечно, оправданно, то в случае чрезмерного консерватизма, пришедшего на смену излишней активности, такая политика может привести к замедлению экономических процессов и роста в целом. Также укажем на уже наблюдающуюся тенденцию вкладывать средства в инструменты низкого качества и высокой доходности с целью достичь результатов, которых требуют собственники банков<sup>16</sup>. Это может вновь ухудшить балансы и создать новые очаги рисков.

По оценкам экспертов, «в ходе делевереджинга банки развитых стран начинают существенно сокращать свою связь с развивающимися рынками, закрывая кредитные линии и репатрируя средства»<sup>17</sup>. Это сразу отражается на фондовом рынке. Очевидно, чем глубже рынок, тем он более устойчив и меньше зависит от притока и оттока средств (см. рис. 13). В условиях глобальной нестабильности, когда международные инвесторы были вынуждены выходить с внешних рынков и консолидировать средства, это было особенно заметно.



Источники: BIS; Dealogic; SIFMA; S&P; McKinsey Global Banking Pools; McKinsey Global Institute analysis.

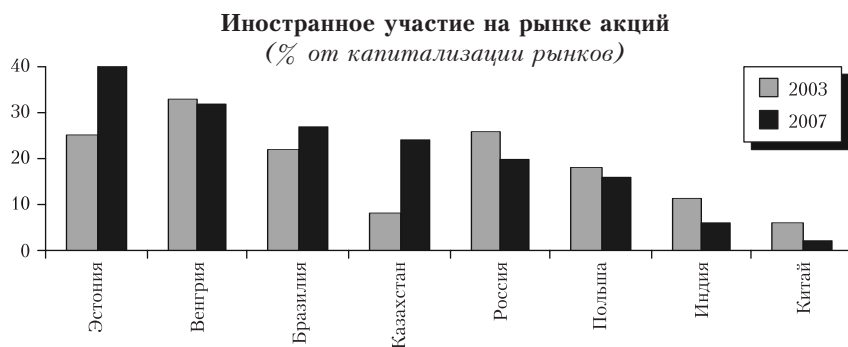
Рис. 13

На российском фондовом рынке велика доля нерезидентов (см. рис. 14). Это, естественно, привело к его сильному падению.

Обострения на фондовом рынке осенью 2011 г. показали, что ведущие российские компании, положение которых на рынке остается устойчивым и они последовательно наращивают прибыль («Газпром», Сбербанк и др.), вследствие чего их бумаги пользуются высоким спросом со стороны иностранных инвесторов, в периоды, когда последним была нужна ликвидность, пострадали даже больше (то есть цены их акций упали сильнее), чем кризисные рынки и компании (см. рис. 15). Это происходило в том числе и потому, что инвесторы (банки) были вынуждены продавать свои

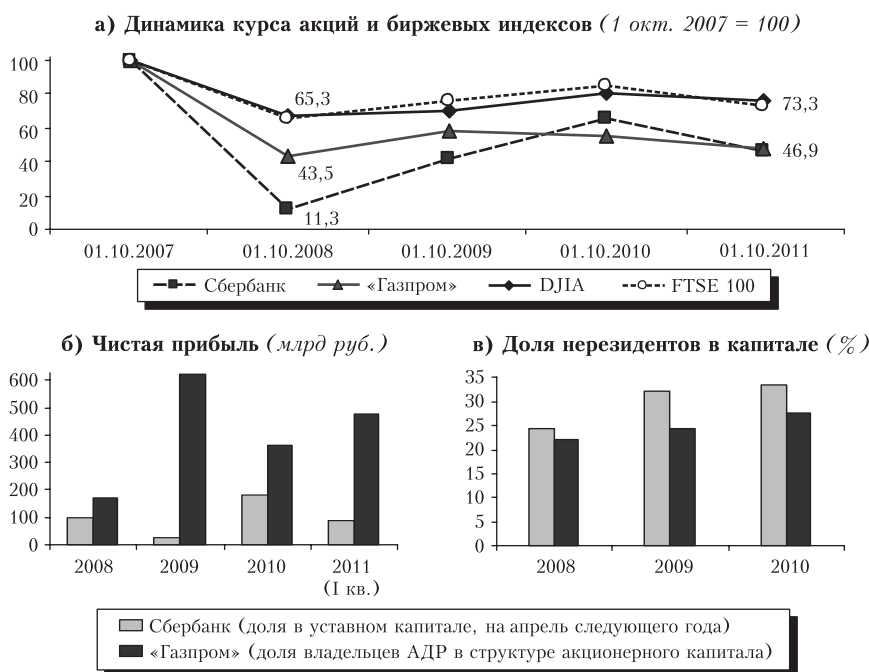
<sup>16</sup> Мы указывали на такие процессы еще в 2010 г. (см.: Ершов М. Новые риски посткризисного мира // Вопросы экономики. 2010. № 12. С. 7–8).

<sup>17</sup> Blanchard O. The Crisis: Basic Mechanisms, and Appropriate Policies // IMF Working Paper. 2009. WP/09/80. P. 19.



Источник: Всемирный банк, 2010.

Рис. 14



Источники: информация с сайтов sbrf.ru, gazprom.ru, finam.ru.

Рис. 15

активы и консолидировать ликвидность, что привело как к падению котировок, так и к обесценению рубля. При этом на более низком ценовом уровне акции стали приобретать фонды и иные инвесторы, сохранив общую долю иностранного участия (но уже при меньшей стоимости из-за более низкой цены). Полученные вследствие таких продаж рублевые ресурсы затем переводят в валюту и репатрируют. Одновременно это приводит к удешевлению рубля<sup>18</sup>.

Раньше мы указывали на необходимость уменьшения таких рисков: «Иностранное участие на фондовом рынке в условиях глобальной экономики очевидно неизбежно. Однако важно при этом, чтобы на зрелом сложившемся рынке, во-первых,

<sup>18</sup> Так, по оценкам первого зампреда ЦБ РФ А. Улюкаева, за сентябрь 2011 г. ЦБ продал на валютном рынке 8 млрд долл., 4 октября — 1,15 млрд и 5 октября — 400 млн долл. в рамках валютных интервенций, чтобы компенсировать резкое ослабление рубля (РБК. 2011. 7 окт.). Несмотря на эти меры, в сентябре российская национальная валюта подешевела примерно на 10%.

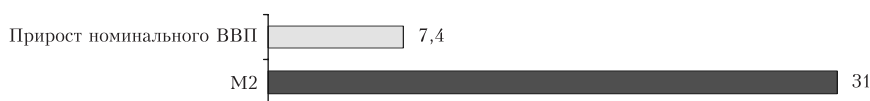


его основу представляли национальные участники, а во-вторых, ведущую роль играли бы неспекулятивные ресурсы. Это — сложная многоуровневая задача, которая включает денежно-кредитные, финансовые вопросы, проблемы валютного регулирования и т. д.»<sup>19</sup>.

## О росте глобальной ликвидности

Все посткризисные риски следует оценивать с учетом масштабного роста глобальной ликвидности. В результате антикризисных мер увеличение денежных ресурсов в экономике значительно опередило рост ВВП (см. рис. 16).

**Прирост денежной массы (M2) и ВВП основных экономик\* в 2007—2010 гг. (декабрь к декабрю, %)**

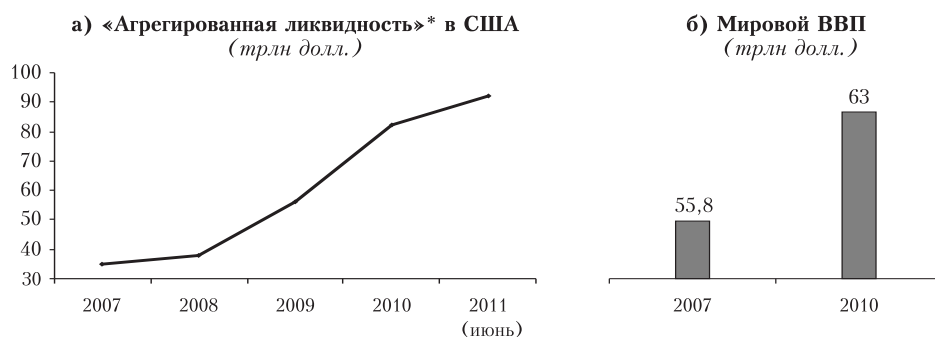


\* Еврозона, США, Великобритания, Япония, Китай, Россия.

Источники: рассчитано по данным Eurostat, US Fed, BEA, Bank of England, Bank of Japan, National Bureau of Statistics of China, ЦБ РФ, Росстат.

Рис. 16

Если при этом учитывать иные формы денежных агрегатов (как иногда делают эксперты для более полного представления о масштабе проблем), то только в США эти величины достигают огромных значений. Вновь отметим устойчивый рост рассматриваемого агрегата, величина которого существенно превышает докризисные значения (см. рис. 17).



\* Включая M3, все кредиты, долг федерального, государственного и местного правительств, нетто деривативы (двойной счет исключен).

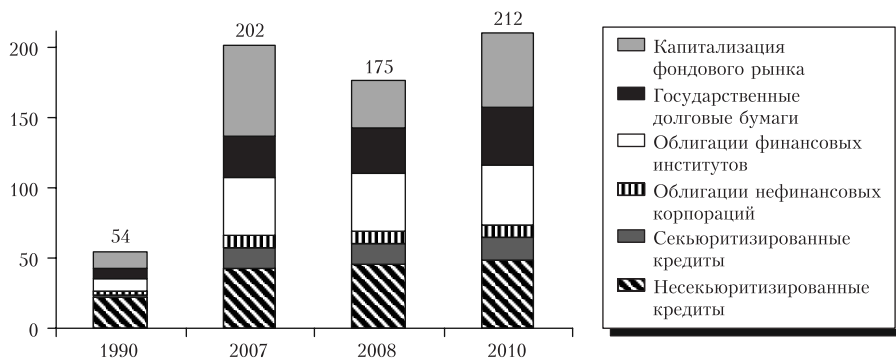
Источники: nowandfutures.com; Всемирный банк.

Рис. 17

Кроме того, объем многих финансовых активов превысил докризисные уровни (см. рис. 18).

<sup>19</sup> Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? С. 228.

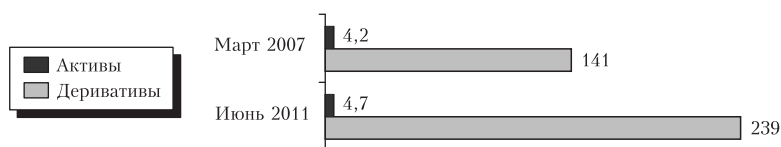
## Некоторые базовые компоненты финансовой сферы\* (трлн долл.)



\* Рассчитано по 79 странам, на конец периода, по постоянному курсу 2010 г.  
Источники: см. рис. 13.

Рис. 18

Одновременно продолжается масштабная мультипликация производных инструментов на основе «первичных» активов. Мы помним, что в развертывании глобального кризиса 2007–2009 гг. негативную роль сыграли деривативы. Сейчас их отношение к активам у американских банков существенно превышает докризисный уровень (см. рис. 19).

Объемы активов и деривативов  
5 крупнейших банков США\* (трлн долл.)

\* 2007 г. — JP Morgan Chase Bank NA, Citibank National ASSN, Bank of America NA, HSBC Bank USA National ASSN, Wachovia Bank National ASSN; 2011 г. — JP Morgan Chase Bank NA, Citibank National ASSN, Bank of America NA, Goldman Sachs Bank USA, HSBC Bank USA National ASSN.

Источник: US Comptroller of the Currency.

Рис. 19

Таким образом, многие проблемы до сих пор не решены, часть трансформировалась в новые источники рисков, целая группа дестабилизирующих факторов сформировалась на этапе осуществления антикризисных мер. Глава Банка Англии М. Кинг в марте 2011 г. указывал: «Ни одна из причин текущего кризиса не устранена»<sup>20</sup>.

Острая ситуация может быть одной из причин ухода ряда экспертов высокого уровня и существенных кадровых перестановок. Еще в начале года мы указывали на «факт ухода ряда высокопоставленных функционеров администрации в отставку после относительно короткого периода нахождения на своих постах»<sup>21</sup>, что может быть связано с их видением перспектив экономики и нежеланием нести ответственность за новые

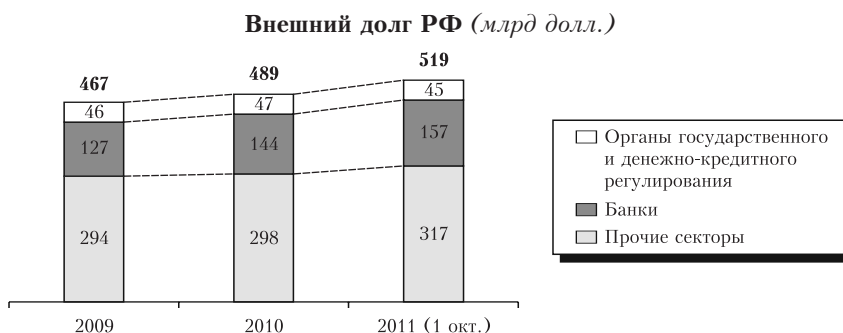
<sup>20</sup> King M., Governor of the Bank of England. Do We Need an International Monetary System? / Speech at the 2011 Economic Summit at the Stanford Institute for Economic Policy Research, March 11, 2011.

<sup>21</sup> Ершов М. В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? С. 271.

кризисные обострения. Сначала (во второй половине 2010 г.) администрацию США покинули К. Ромер, возглавлявшая Совет экономических советников при президенте, П. Орзак — директор по бюджетным вопросам, Л. Саммерс — директор Национального экономического совета и один из основных координаторов по вопросам экономической политики при президенте, Дж. Бернстайн — главный экономист и советник по экономической политике вице-президента Д. Байдена. Далее процесс «исхода» продолжился. Позднее — в середине 2011 г. — покинул свой пост новый председатель Совета экономических советников президента Б. Обамы А. Голсби. О намерении уйти в отставку заявлял в 2011 г. даже министр финансов Т. Гайтнер (решение затем было отложено).

## Российская экономика: возвращение старых рисков

После короткого перерыва, связанного с кризисом, вновь стал расти российский корпоративный внешний долг — промышленных компаний и банков (см. рис. 20). Это создает нежелательные риски, когда возможности финансирования внутриэкономических процессов начинают зависеть от внешней конъюнктуры и иностранных кредиторов и инвесторов.



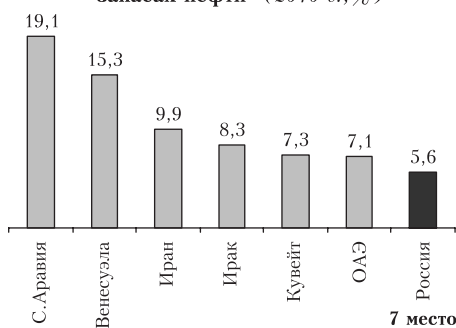
Источник: ЦБ РФ.

Рис. 20

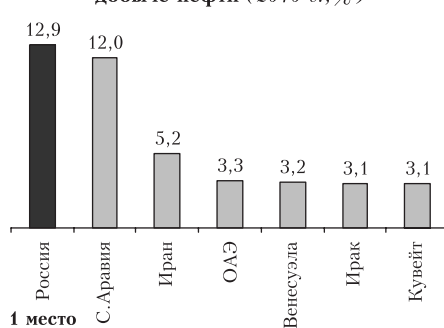
Ситуация осложняется тем, что адекватные механизмы замещения внешних источников внутренними практически не используются. Главный эмиссионный центр — Центральный банк — при осуществлении эмиссии и формировании денежной базы вновь вернулся к внешним источникам, когда рублевая ликвидность создается на основе притока валютной экспортной выручки и путем привлечения валютных займов из-за рубежа. Практика опоры на внутренние факторы при формировании рублевой денежной базы, которые стали более важными в период кризиса, снова отошла на второй план. В результате возрастает зависимость денежной сферы российской экономики от мировой конъюнктуры со всеми вытекающими негативными последствиями<sup>22</sup>. Таким образом, в системном плане мы вынуждены опираться на отрасли ТЭК, превращаясь в главного сырьевого экспортера, доля которого в мировой добыче значительно превышает долю в запасах (см. рис. 21).

<sup>22</sup> Об этом мы неоднократно писали раньше (см., например: Ершов М. Мировой финансовый кризис: год спустя // Вопросы экономики. 2009. № 12; Ершов М. Новые риски посткризисного мира).

**а) Доля России в общемировых доказанных запасах нефти\* (2010 г., %)**



**б) Доля России в ежедневной добыче нефти (2010 г., %)**



\* На рисунке представлены первые семь стран по доказанным запасам нефти.

Источник: ВР, 2011.

Рис. 21

Очевидно, при сохранении подобных тенденций в дальнейшем будет сложнее решать задачи, связанные с диверсификацией экономики, ее модернизацией и преодолением сырьевой направленности. Кроме того, сам статус сырьевого экспортера может быть утрачен из-за истощения ресурсов.

\* \* \*

События, которые произошли в мире за последние годы, дали мощный импульс процессам формирования качественно иных геоэкономических и геополитических основ глобальной финансовой системы. Меняется баланс сил в экономическом мире, исчезают доселе мощные финансовые структуры, появляются новые источники и механизмы финансовых ресурсов. В ответ на вызовы кризиса принципиально рассматриваются регулирующие методы и механизмы, которые должны обеспечить стабильность в новых условиях.

Кризис (др.-греч. κρίσις) — это не только «суд». Действительно, в истории (особенно новейшей) есть немало поводов, за что «держать ответ». Но кризис — это еще и «поворотный пункт», который позволяет осмыслить сделанное, разобраться с накопившимися проблемами и наметить новые решения.

Сейчас появляются уникальные (по историческим меркам) возможности сформировать качественно иные подходы и механизмы, которые могут заложить основы устойчивого развития России на многие годы вперед, усиливая ее международные позиции и превращая в один из важных центров экономического и политического влияния в мире. Такие возможности необходимо использовать<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> www.eršovm.ru.

*С. АНДРЮШИН,  
доктор экономических наук,  
профессор Финансового университета  
при Правительстве РФ,  
завсектором ИЭ РАН,*

*В. КУЗНЕЦОВА,  
кандидат исторических наук,  
доцент МГУ имени М. В. Ломоносова,  
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН*

## **КУРСОВАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН С ФОРМИРУЮЩИМСЯ РЫНКОМ**

Как показало развитие глобального финансового кризиса 2007—2009 гг., подходы к классификации режимов валютных курсов нуждаются в пересмотре. Использование прежнего, юридического подхода (на основе официально провозглашенного страной режима) не позволяло точно выявить взаимосвязи между финансовыми рынками разных стран, вычленив разные по типу потоки капитала, рассчитать дисбалансы и величину возможных внешних шоков.

Для сбора необходимых эмпирических данных в 2007 г. МВФ провел обследование фактических режимов обменных курсов стран-членов. В результате в 2009 г. была предложена новая классификация режимов валютных курсов, ставшая, по мнению международных экспертов, более гибкой, последовательной и прозрачной.

### **Пересмотр системы классификации режимов валютных курсов**

В последние годы многие страны стали активнее управлять обменным курсом национальной валюты, отказываясь при этом открыто изменять объявленный валютный режим. Официально утверждая, что они не намерены защищать определенный уровень обменного курса национальной валюты, такие страны маскируют цели и практику фактической валютной политики. Скрытые валютные интервенции и иные неафишируемые меры управления обменным курсом порождают значительные финансовые дисбалансы, в том числе на мировых финансовых и товарных рынках, искажают ценообразование на валютных рынках, снижая транспарентность валютной политики.

Скрытые валютные интервенции может проводить сам центральный банк, не объявляя и не раскрывая объем интервенции, но возможны и иные способы. К их числу относятся интервенции государственных и квазигосударственных банков на межбанковском валютном рынке, а также операции, которые проводят институты, управляющие различными официальными фондами (стабилизацион-

ными, национального благосостояния, пенсионными, страховыми или долгосрочных инвестиций). Влияние таких интервенций может быть значительным, особенно если официальный номинальный обменный курс определяется по результатам межбанковских торгов. Аналогичное воздействие на рыночный обменный курс национальной валюты оказывают правила проведения валютных торгов, ограничивающие доступ к ним участников валютных операций, например по времени или объему средств, выставляемых ими на торги.

Скрытое вмешательство в ход торгов органов валютного регулирования, особенно осуществляемое регулярно, меняет фактический режим обменного курса. Оно увеличивает разрыв между официально провозглашенным и фактическим режимами обменного курса, что усугубляется недоступностью достоверных данных об объемах валютных интервенций. В результате растет недоверие хозяйствующих субъектов к валютной политике центрального банка, приводя к повышенным инфляционным (или девальвационным) ожиданиям, росту процентных спредов и искаженному номинальному обменному курсу.

С учетом сказанного МВФ, по сути, отказался от принципа добровольного определения режима обменного курса (классификации на основе официально провозглашенного режима) и перешел к принципу классификации, реализуемой экспертами Фонда, исходя из ретроспективного анализа динамики номинального обменного курса валюты страны-члена. Основные режимы обменного курса новой классификации приведены в таблице.

Новая классификация, как и предыдущая (1998 г.), не охватывает все разновидности валютных режимов, применяемых в странах — членах МВФ. Она отражает лишь определенные базовые черты, характеризующие, в какой степени обменный курс определяется рынком, а в какой — административными действиями. Тем не менее переход на

Т а б л и ц а

**Классификация МВФ режимов валютных курсов, 2009 г.**

Режим	Основные характеристики
<i>Режимы фиксированной привязки</i>	
Жесткая привязка (hard pegs)	Валюта другой страны обращается в стране как основное законное платежное средство (например, полная долларизация). Такой режим предполагает полную зависимость внутренней денежно-кредитной политики от мер монетарных властей страны — эмитента иностранной валюты
Режим управления общей валютой (joint currency)	Характерен для стран — членов валютных или монетарных союзов. Предыдущая классификация делала упор на то, что валюты стран-членов не имеют самостоятельного юридического определения. Новая классификация исходит из поведения общей валюты
Режим валютного правления (currency board)	Опирается на юридически закрепленные обязательства, привязывающие обменный курс национальной валюты к определенной иностранной валюте по фиксированному курсу. Одновременно вводятся ограничения на эмиссию национальной валюты, привязывающие полностью или частично объем ее эмиссии к запасам иностранных активов. При таком режиме центральный банк может выполнять лишь традиционные функции — монетарный контроль и кредитор последней инстанции. Но его возможности осуществлять самостоятельную дискреционную политику, например в условиях кризиса, ограничены

Режим	Основные характеристики
<i>Плавающие режимы</i>	
Независимое плавание (independently floating)	Обменный курс определяется рыночными факторами. Центральный банк не проводит официальных валютных интервенций с целью регулирования курса и/или предотвращения его нежелательных колебаний. Валютные интервенции возможны, но не более трех в течение 6 месяцев. Объемы проводимых интервенций публично раскрываются
Управляемое плавание без установки направления изменения курса (managed floating with no preannounced path for the exchange rate)	Монетарные власти регулярно воздействуют на уровень обменного курса, но публично не определяют его целевое значение или направление динамики курса, поэтому номинальный обменный курс определяется в основном рыночными факторами. Интервенции могут быть прямыми и косвенными. С января 2007 г. режимы, предусматривающие автоматическое регулирование обменного курса, относятся к этой категории
<i>Промежуточные валютные режимы</i>	
Мягкая привязка (soft pegs)	Страна официально ( <i>de jure</i> ) привязывает национальную валюту по фиксированному курсу к другой валюте или корзине валют. При этом последняя может быть сформирована из валют основных торговых или финансовых партнеров страны, а веса валют в ней — отражать географическое распределение торговли, услуг или потоков капитала. Валюта-якорь или веса корзины валют публичны и известны МВФ. Власти страны готовы поддерживать фиксированный паритет обменного курса посредством прямых или косвенных интервенций, не принимая на себя однозначного соответствующего обязательства. Номинальный обменный курс может колебаться в узком интервале — менее $\pm 1\%$ относительно фиксированного значения. Максимальное и минимальное значения обменного курса на спотовом рынке должны оставаться в пределах $\pm 2\%$ по меньшей мере в течение 6 месяцев
Стабилизированный режим (stabilized arrangement)	Под таким режимом понимают обменный курс спотового рынка, колебания которого остаются в пределах $\pm 2\%$ в течение 6 месяцев (за исключением особых ситуаций и мер по их регулированию), при этом он не плавающий. Необходимая стабильность курса национальной валюты может достигаться по отношению или к одной якорной валюте, или к корзине валют
Режим скользящей привязки (crawling pegs)	В этом случае монетарные власти объявляют желательное значение обменного курса. В последующем он регулируется, исходя из динамики публично установленных индикаторов. Ими могут выступать дифференциалы между темпами инфляции в стране и в странах — основных торговых партнерах или между целевым значением инфляции и ожидаемой инфляцией в последних. Ставка скользящего (crawling) может устанавливаться на основе ретроспективных, прогнозных данных и/или ниже прогнозного значения инфляционного дифференциала
Режимы, подобные привязке или скользящему (peg-like или crawl-like)	Под ними понимают режимы, при которых стабильность номинального обменного курса не выступает результатом действий официальных органов. Допустима волатильность номинального курса в пределах узкого коридора $\pm 2\%$ по отношению к сложившейся динамике за период 6 месяцев или более (за исключением особых случаев), а обменный курс не может считаться плавающим. Минимальный обменный курс при режиме crawl-like обычно выше, чем при режиме peg-like. Режим считается crawl-like, если обменный курс меняется в течение года достаточно монотонно, а его повышения и понижения продолжительны по времени
Режим привязки в рамках горизонтального коридора (pegged exchange rate within horizontal bands)	Власти страны официально определяют режим валютного курса. Цена валюты поддерживается в рамках определенных пределов колебаний: $\pm 1\%$ относительно фиксированного курса или $\pm 2\%$ в виде разницы между максимальным и минимальными значениями обменного курса
Другие режимы	К этой категории относятся все остальные режимы обменного курса, а также те, которым свойственны частые изменения

Источник: Habermeyer K., Kokenyne A., Veyrune R., Anderson H. Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements // IMF Working Paper. 2009. No 211.



новую классификацию режимов обменных курсов позволит странам — участницам внешнеэкономической деятельности более эффективно минимизировать валютные риски по текущим операциям и операциям, связанным с неожиданным притоком капитала на финансовые рынки или его оттоком.

### **Факторы, влияющие на выбор режима обменного курса**

В условиях финансового кризиса 2007—2009 гг. и в период посткризисного восстановления мировой экономики резко обострилась проблема финансовых дисбалансов. Это стимулировало проведение новых исследований, направленных на обоснование выбора режима обменного курса, в наибольшей степени соответствующего потребностям национальной экономики в условиях глобализации и интеграции финансовых рынков.

Какой режим обменного курса должны выбрать страны с формирующимся рынком, чтобы он максимально способствовал достижению целей национального развития, предохранял экономику от внешних негативных шоков и позволял эффективно воздействовать на макроэкономические показатели (инфляцию, экономический рост и занятость)? Этот вопрос стал предметом как научных дискуссий, так и практических конференций, в том числе на уровне глав центральных банков.

Недавние исследования показали, что режимы фиксированной привязки обменного курса (например, *currency board*) позволяют странам с формирующимся рынком в краткосрочном периоде стабилизировать положение на внутреннем финансовом рынке, но в среднесрочной перспективе центральный банк не может эффективно воздействовать на инфляцию, экономический рост и занятость. Для экономик с подобными режимами характерны более продолжительные валютные или финансовые кризисы и затяжные процессы посткризисного восстановления<sup>1</sup>. Исходя из этого, международные эксперты рекомендовали странам с формирующимся рынком переходить на режим свободно плавающего обменного курса.

На практике немногие центральные банки этих стран следовали данной рекомендации<sup>2</sup>. Основных причин несколько. Режим свободного плавания не позволял центральным банкам стран с формирующимся рынком управлять валютными рисками и сглаживать воздействие внешних шоков на национальную экономику и благосостояние. Когда национальная валюта обесценивается, власти обеспокоены возможным импортом инфляции, ухудшением состояния счетов по капитальным операциям платежного баланса, воздействием девальвации на финансо-

---

<sup>1</sup> *Combes J.-L., Kinda T., Plane P.* Capital Flows, Exchange Rate Flexibility, and the Real Exchange Rate // IMF Working Paper. 2011. No 9; *Ghosh A. R., Ostry J. D.* Choosing an Exchange Rate Regime: A New Look at an Old Question: Should Countries Fix, Float, or Choose Something in between? // Finance & Development. 2009. Dec. P. 38—40; *Tsangarides Ch.* Crisis and Recovery: Role of the Exchange Rate Regime in Emerging Market Countries // IMF Working Paper. 2010. No 242.

<sup>2</sup> В научной литературе для обозначения подобной практики даже стали использовать понятие «боязнь свободного плавания».



вое положение заемщиков, привлечших финансирование в иностранной валюте, а также удорожанием обслуживания государственного и корпоративного долга. Но если национальная валюта укрепляется, то снижается конкурентоспособность национального экспорта, ухудшается сальдо внешнеторгового баланса, растет приток в страну иностранного капитала и повышается валютная долговая нагрузка корпоративного сектора. В условиях узкого или неэффективного внутреннего финансового рынка или ограниченности имеющихся в распоряжении центрального банка монетарных инструментов ему сложно противостоять подобным негативным тенденциям<sup>3</sup>.

Ретроспективный эмпирический анализ предпочтений стран при выборе режима обменного курса показал, что и развитые страны, включая страны — члены зоны евро, также старались избегать резких колебаний обменных курсов национальных валют. Они поддерживали относительно фиксированный обменный курс по отношению к валютам стран, с которыми у них сложились тесные экономические связи, в том числе внешнеторговые. На практике в докризисный период лишь ограниченное число стран применяли действительно свободно плавающий режим обменного курса.

В современных исследованиях режимов обменного курса не только оценивается их воздействие на широкий спектр переменных (монетарную и фискальную политику, инфляцию, темп роста выпуска и его волатильность, трансграничную торговлю, потоки капитала и пр.). Их авторы впервые классифицировали эти режимы, сопоставляя обещания органов монетарного регулирования (*de jure*) с фактическими действиями (*de facto*).

*Динамика инфляции.* Эмпирические данные показывают, что среди стран с формирующимся рынком наилучшие (относительно низкие) показатели темпов инфляции характерны для стран, использующих режимы фиксированной привязки обменного курса. Однако если курс национальной валюты недооценен, то страна не может противостоять росту предложения национальных денег из-за увеличения профицита по счету текущих операций платежного баланса. Это ведет к накоплению значительных валютных резервов. В таком случае страна периодически сталкивается с периодами ускорения темпов инфляции или вынуждена резко и неожиданно корректировать номинальный обменный курс.

Основные преимущества режимов привязки обменного курса связаны с тем, что они позволяют центральному банку воздействовать на ожидания хозяйствующих субъектов (если последние доверяют его формальному обязательству поддерживать установленный паритет) и тем самым сдерживать в будущем темпы инфляции. В прошлом, как правило, когда центральный банк делал формальное заявление

---

<sup>3</sup> Например, в условиях финансового кризиса Банк России проводил политику плавной девальвации рубля за счет: а) включения в расчет открытой валютной позиции забалансовых операций; б) разрешения экспортерам не репатриировать валютную выручку, а напрямую направлять ее на погашение внешних обязательств; в) поддержки валютной ликвидностью как системно важных банков, так и через ВЭБ — крупнейших предприятий, столкнувшихся с проблемами при обслуживании внешней задолженности.

о поддержании обменного курса национальной валюты на уровне, привязанном к определенному целевому значению, он фактически ему следовал. Политики обменного курса *de jure* и *de facto* совпадали.

Если же до введения режима привязки обменного курса центральный банк не принимал формальных обязательств, не выступал с официальным заявлением, а просто фактически реализовывал подобный режим, то ему не удавалось сдерживать девальвационные и инфляционные ожидания хозяйствующих субъектов. Фактическая привязка обменного курса без формальных обязательств центрального банка оказывалась неэффективной. Разграничение *de jure* и *de facto* режимов обменного курса позволило выявить подобные различия в эффективности применения одного и того же режима разными странами.

*Воздействие на экономический рост.* Ретроспективный анализ показал, что темпы экономического роста были выше в странах, применявших промежуточные режимы обменного курса, главным образом там, где центральный банк поддерживал относительно стабильный номинальный курс национальной валюты, формально не привязывая его к единственной валюте-якорю. Во многом это объясняется тем, что подобные промежуточные режимы на практике представляют собой некий баланс между жесткой привязкой и свободным плаванием.

В целом, как показывают результаты масштабных исследований (охватывают 187 стран — членов МВФ), режимы с различными формами привязки обменного курса национальной валюты в долгосрочном периоде позволяют странам с формирующимся рынком поддерживать более низкие темпы инфляции, уменьшать волатильность номинального и реального обменного курса, обеспечивать большую открытость торговли. В результате повышаются темпы экономического роста.

Одновременно такие режимы могут приводить к завышению обменного курса. В этом случае конкурентоспособность национальной продукции будет снижаться, что приведет к торможению экономического развития. Плавающие обменные курсы по сравнению с режимами привязки сопряжены с меньшим риском завышения номинального обменного курса, но они не позволяют странам с формирующимся рынком эффективно снижать темпы инфляции или их волатильность. Они также не стимулируют процессы торговой интеграции. Используя промежуточные режимы обменного курса, страны с формирующимся рынком могут лучше сбалансировать внутреннее производство и внешнюю торговлю, а также повысить темпы роста среднедушевого выпуска по сравнению с другими режимами.

В целом применение различных режимов привязки обменного курса в 2000-е годы позволяло странам с формирующимся рынком добиваться более высоких темпов экономического роста, чем странам, использовавшим плавающие режимы. Но данный вывод международных экспертов справедлив только в отношении стран, не завышавших реальный обменный курс.

*Внешнеторговые связи.* Установлено, что между странами — членами валютного союза складываются тесные внешнеторговые связи. Но недавние межстрановые исследования показали, что торговая интеграция развивается сходным образом, если страны — торговые

партнеры привязывают свои валюты к одной якорной. Поэтому для развития торговой интеграции странам менее выгодны промежуточные режимы обменного курса.

Было также выявлено, что в странах с формирующимся рынком (исключая периоды кризисов и стрессов) потоки капитала при режимах привязки обменного курса и промежуточных больше способствуют росту потребления, чем при плавающих. Согласно одному объяснению, при более жестких режимах волатильность реального обменного курса меньше, что содействует привлечению более стабильных форм капитала (прямые иностранные инвестиции). При режимах плавающего обменного курса могут доминировать «горячие деньги» портфельных инвестиций, оказывающие негативное воздействие на внутреннее потребление. Таким образом, применение режимов жесткой привязки обменного курса или формирование валютного союза, как в современной Европе, стимулируют внешнюю торговлю и трансграничные инвестиции.

### Последствия для макроэкономической политики

Международные исследования и межстрановые сопоставления позволили выявить три основных последствия использования более жесткого (привязки или промежуточного) режима обменного курса для национальной макроэкономической политики.

Во-первых, такие режимы *серьезно ограничивают возможности национальных регулирующих органов использовать другие формы макроэкономической политики*. Хорошо известна «триада невозможности» — одновременно поддерживать привязку обменного курса, открытость по капитальным операциям и независимость монетарной политики<sup>4</sup>. Исследования, проведенные в посткризисный период, показали, что эта «триада» в основном характерна для стран, практикующих ограничения по капитальным операциям платежного баланса и активно стерилизующих приток иностранной валюты путем увеличения официальных резервов при режимах жесткой привязки обменного курса.

Другой важный результат состоит в том, что возможности проводить контрциклическую фискальную политику (снижать налоги и увеличивать государственные расходы для противостояния экономическому спаду и наоборот) также сильно ограничены, если страна применяет различные режимы привязки обменного курса национальной валюты. Это объясняется тем, что приток/отток капитала в большинстве стран с формирующимся рынком непосредственно связан с мировым бизнес-циклом. Расширительная фискальная политика в стране с формирующимся рынком в период спада может привести к утрате доверия инвесторов и национальных хозяйствующих субъектов и ускорить отток капитала. В свою очередь, это будет угрожать жизнеспособности режима привязки обменного курса. Поэтому в странах, практикующих

---

<sup>4</sup> Obstfeld M., Shambaugh J., Taylor A. Monetary Sovereignty, Exchange Rates, and Capital Controls: The Trilemma in the Interwar Period // NBER Working Paper. 2004. No 10393.

такой режим, масштабы контрциклической фискальной политики, как правило, ограничены.

Во-вторых, в ходе анализа эффективности разных режимов обменного курса было обнаружено, что режимы привязки и промежуточные могут усиливать уязвимость национальной экономики перед *валютными и финансовыми кризисами*. К ним можно также отнести долговой (суверенный и корпоративный) кризис, неожиданную остановку притока иностранного капитала или банковский кризис. Это особенно характерно для стран с формирующимся рынком, полностью или частично либерализовавших капитальные операции. Кредитные бумы, включая заканчивавшиеся системными кризисами, чаще возникают в странах, применяющих плавающие режимы обменного курса, чем в практикующих различные режимы его привязки или промежуточные.

В-третьих, различные режимы привязки и промежуточные режимы обменного курса *препятствуют своевременному внешнему урегулированию дисбалансов*. В странах с более жесткими режимами обменного курса дефицит платежного баланса формируется быстрее, а его величина больше, чем в странах, использующих иные режимы. Это объясняется тем, что при более жестких режимах у центрального банка практически нет возможностей регулировать реальный обменный курс. В таких странах дефицит платежного баланса оказывает большее воздействие на национальный выпуск и экономическую активность, чем там, где используют плавающие режимы обменного курса. При профиците платежного баланса более жесткие режимы обменного курса ведут к аккумуляции в официальных резервах и запасах хозяйствующих субъектов больших и растущих валютных излишков, что негативно сказывается на стабильности всей международной валютной системы.

### **Регулирование притока/оттока иностранного капитала**

В настоящее время многие страны с формирующимся рынком сталкиваются с новыми проблемами в связи с притоком/оттоком международного капитала. При превышении целевых значений его притока валюта этих стран начинает испытывать резкое повышательное давление и центральным банкам приходится стабилизировать обменный курс. Если центральный банк не может реализовать такие меры, то в национальной экономике возникнут искажения, подрывающие ее конкурентоспособность, усилятся валютные риски по отдельным балансовым счетам как государственного, так и частного секторов. В отсутствие стабилизации приток иностранного капитала будет инфлировать кредит и цены на активы, стимулировать формирование пузырей, ухудшать финансовые условия. Анализ практики использования центральными банками мер по сдерживанию притока/оттока иностранного капитала показывает, что чаще всего они отслеживают информацию по лимитам открытых валютных позиций (в рамках балансовых счетов платежного баланса и банков) и практикуют меры по минимизации валютных рисков на уровне как банковского сектора в целом, так и отдельных банков.

*Коварияция между обменным курсом и открытой валютной позицией.* В процессе глобализации мировой экономики у стран-участниц стремительно расширяются внешние балансовые счета, отражающие рыночную оценку трансграничной собственности на активы и пассивы. В таких условиях колебания обменных курсов валют стран-участниц могут вести к значительным изменениям во внешней позиции страны, так как эффект переоценки зависит от объема и состава учитываемых валют.

Ряд недавних эмпирических исследований посвящен выявлению взаимосвязей между правилами монетарной политики и открытыми валютными позициями страны с двух точек зрения: а) как применяемые в настоящее время разными странами режимы монетарной политики влияют на валютные позиции по платежному балансу? б) Как различные валютные позиции воздействуют на величину экзогенных монетарных шоков?

Применение новых эмпирических моделей позволило сделать вывод, что сложившаяся ковариация между номинальным обменным курсом и колебаниями выпуска оказывается важной детерминантой выбора валютной позиции. Так, страны, в которых национальная валюта испытывала девальвационное давление в период спада, имели длинную валютную позицию по своим внешним балансам<sup>5</sup>.

В других исследованиях показано, как режимы монетарной политики воздействуют на взаимосвязь обменного курса и инфляции. Было выявлено, что, реагируя на рост инфляции, национальная валюта дорожает в странах, практикующих таргетирование инфляции, и дешевеет там, где применяют другие режимы монетарной политики<sup>6</sup>.

Основное значение этих исследований состоит в формализации связи между монетарной политикой и хранением иностранных активов в стране. Они подчеркивают значение режимов монетарной политики в определении колебаний номинального обменного курса. Страны, где монетарная политика не делает акцент исключительно на стабилизации темпов инфляции, хозяйствующие субъекты отдают предпочтение формированию и хранению облигационных портфелей, взвешенных по валютам. Например, если центральный банк намерен таргетировать темп прироста денежной базы, то хозяйствующие субъекты будут выбирать портфель, состоящий из краткосрочных национальных и долгосрочных иностранных облигаций, так как в соответствии с правилом роста предложения денег любой негативный реальный шок приведет к номинальному удешевлению национальной валюты. В то же время, если центральный банк проводит политику, следуя правилу Дж. Тэйлора<sup>7</sup>, то есть отвечает только за инфляцию, такой же негативный шок приведет к номинальному удорожанию национальной валюты. Поэтому хозяйствующие субъекты будут выбирать оптимальный портфель, в котором преобладают национальные облигации.

---

<sup>5</sup> Lane P., Shambough J. The Long and Short of It: Determinants of Foreign Currency Exposure in External Balance Sheets // Journal of International Economics. 2010. Vol. 80, No 1. P. 33–44.

<sup>6</sup> Clarida R., Waldman D. Is Bad News about Inflation Good News about Exchange Rate? // NBER Working Paper. 2007. No 13010.

<sup>7</sup> Taylor J. B. Discretion versus Policy Rules in Practice // Carnegie-Rochester Series on Public Policy. 1993. Vol. 39. P. 195–214.

М. Деверо и А. Сазерленд показали, что если монетарная политика, как рекомендует правило Тэйлора, реагирует на изменение темпов инфляции, рассчитываемой по индексу потребительских цен, то в условиях неполноты рыночной информации валютная позиция страны по иностранным облигациям будет отрицательной<sup>8</sup>. Ч. Энджел и А. Мацумото установили, что при той же монетарной политике (следование правилу роста предложения денег) у страны может возникнуть отрицательная валютная позиция, если национальный финансовый рынок емкий и эффективный<sup>9</sup>.

Данные исследования выявляют воздействие валютной позиции страны на величину монетарных шоков. Так, смягчение национальной монетарной политики, ведущее к обесценению национальной валюты, будет положительно или негативно влиять на величину шока в зависимости от характера открытой валютной позиции страны. Страны, осуществляющие таргетирование инфляции и следующие правилу Тэйлора, чаще занимают короткую валютную позицию, так как обесценение национальной валюты приводит к сокращению чистого внешнего благосостояния национальных хозяйствующих субъектов. Наоборот, если национальный портфель резидентов при той же монетарной политике характеризуется длинной валютной позицией по иностранным облигациям, то при смягчении национальной монетарной политики чистое внешнее благосостояние будет увеличиваться.

В этих работах показано, что шоки монетарной политики могут оказывать влияние на валютные курсы при абсолютно гибких ценах на финансовые активы. Если хозяйствующие субъекты осуществляют оптимальный выбор облигационного портфеля, состоящего из обязательств, номинированных в национальной или иностранной валюте, то монетарные шоки могут генерировать эндогенные колебания обменного курса национальной валюты. Это, в свою очередь, может вызвать эффект международной переоценки, что проявляется в девальвации номинального обменного курса.

*Управление потоками капитала на уровне банковского сектора.* Стремясь минимизировать риски, обусловленные притоком иностранного капитала, регулятор в основном обращает внимание на три сферы валютных операций на уровне как банковского сектора в целом, так и отдельных банков.

Во-первых, это уровень и динамика разрыва между валютными краткосрочными пассивами и долгосрочными активами. Если банки-резиденты следуют стратегии чрезмерного привлечения краткосрочных ресурсов (оптовые заимствования или иностранные депозиты) для финансирования долгосрочных кредитов (например, ипотек в валюте), это может привести к крайне рискованной структуре внешних пассивов. Чтобы таргетировать риск разрыва между валютными пассивами и активами по срочности, центральные банки могут использовать прун-

<sup>8</sup> Devereux M. B., Sutherland A. Financial Globalization and Monetary Policy // Journal of Monetary Economics. 2008. Vol. 55, No 8. P. 1363–1375.

<sup>9</sup> Engel C., Matsumoto A. The International Diversification Puzzle When Goods Prices Are Sticky: It's Really about Exchange-rate Hedging, not Equity Portfolios // American Economic Journal: Macroeconomics. 2009. Vol. 1, No 2. P. 155–188.



денциальные инструменты (например, нормативы ликвидности, различающиеся в зависимости от валют, в которых номинированы активы и пассивы); валютные ограничения капитальных операций (например, лимиты внешних заимствований или повышенные резервные требования по пассивам, привлеченным от нерезидентов) или сочетание этих мер.

Во-вторых, уровень рискованности валютных банковских активов, повышение которого может усиливать:

— кредитный риск, присущий кредитам, номинированным в иностранной валюте. Такой риск растет, например, если заемщик обращается за валютным кредитом, но получает доходы только в национальной валюте. Для его ограничения центральные банки могут применять более жесткие регулятивные меры, например повышенные требования к капиталу банков, предоставляющих валютные займы, или вводить прямой запрет для определенных категорий банков проводить такие операции, или ограничивать долю валютных кредитов в кредитном портфеле банков. Иногда центральные банки рекомендуют, чтобы банки при выдаче валютного кредита заемщикам, не получающим валютных доходов, присваивали им более низкий кредитный рейтинг или относили их к 3–4-й категориям качества. Однако результативность подобных мер будет ограниченной, если резиденты могут напрямую привлекать заимствования из-за рубежа;

— валютный риск по открытой валютной позиции. Если банки-резиденты проводят стратегию оптового фондирования, привлекая заимствования в иностранной валюте, они берут на себя значительный валютный риск. Для его ограничения центральный банк может принимать ответные меры, ужесточая лимиты открытой валютной позиции (по отношению к капиталу банка) и нормативы по валютной ликвидности. Такие лимиты обычно устанавливают по отношению к чистой открытой валютной позиции банка, которая может быть сопряжена со значительным риском для конечного заемщика (для банка валютный риск трансформируется в кредитный).

В-третьих, уровень и динамика отдельных макроэкономических рисков, прежде всего темпов роста совокупного кредитного портфеля банков (отслеживание начала кредитного бума) и/или национального рынка ценных бумаг (выявление бума цен на активы). В закрытой экономике для противодействия формированию пузырей центральный банк обычно ужесточает монетарную политику. Но в открытой экономике такие меры могут стимулировать приток иностранного капитала, который, в свою очередь, будет подпитывать кредитный бум. В этом случае центральный банк может принять пруденциальные правила, снижающие риск кредитного бума как в национальной, так и в иностранной валютах, например:

— повысить норму обязательного резервирования (либо в одной пропорции для всех банковских пассивов, либо дифференцированно в зависимости от валют, в которых номинированы пассивы);

— повысить веса рискованности активов при расчете норматива достаточности капитала.

Такие меры увеличивают банковские спреды и ставки по кредитам, что замедляет темпы роста банковского кредитования. Если кредиты,

привлекаемые банками из-за рубежа, подпитывают бум цен на национальные активы, то центральный банк может этому противодействовать, повышая контрциклические требования к капиталу банков, снижая максимально допустимое соотношение величины выдаваемых кредитов и стоимости обеспечения, особенно для долгосрочных кредитов, связанных, например, с жилищным строительством.

*Виды и инструменты контроля за потоками капитала.* Должен ли центральный банк осуществлять общий контроль над всеми потоками капитала или реагировать лишь на наиболее рискованные потоки? Выбор мер зависит от целей введения валютного контроля.

Так, если центральный банк вводит валютные ограничения по капитальным операциям из соображений финансовой стабильности, то такие меры должны охватывать разные типы притока/оттока иностранного капитала и непосредственно воздействовать на текущий номинальный обменный курс и конкурентоспособность национальной экономики. Они могут быть нацелены исключительно на наиболее рискованные типы притока капитала (главным образом, краткосрочного, номинированного в иностранной валюте долга, некоторых форм портфельных инвестиций).

Если страна сталкивается с притоком/оттоком определенного типа иностранного капитала, то центральному банку следует реализовывать меры, направленные именно на данный тип капитала. Но эффективность мер узкоцелевого валютного контроля может оказаться недостаточной в условиях возможности перетока денежных средств из одного сегмента финансового рынка в другие.

Более того, если в стране отсутствуют валютные ограничения на проведение текущих операций, а по капитальным операциям они установлены (неполная либерализация), то участники внешнеэкономической деятельности могут обходить меры валютного контроля. Нерезиденты, импортирующие в страну товары, могут получать выручку в национальной валюте и не репатриировать ее, а инвестировать в стране, избегая валютных ограничений. Если в стране они действуют только в отношении определенного типа притока капитала или обмен иностранной валюты на национальную выступает объектом налогообложения, то хозяйствующие субъекты могут переносить процесс инвестирования за рубеж, тем самым обходя эти ограничения.

В настоящее время большинство стран оценивают приток прямых иностранных инвестиций в целом как фактор, благоприятный для национальной экономики. Поэтому, как правило, они не подпадают под меры валютных ограничений<sup>10</sup>. Но это открывает для институциональных инвесторов возможности «перемаркировки» потоков иностранного капитала.

Когда меры валютных ограничений распространяются на конкретный тип притока капитала (например, только на внешние заимствования), иностранные инвесторы могут попытаться выйти на национальный рынок, например, осуществляя инвестиции в собственность, если они освобождены от налогов и/или не подпадают под действие

---

<sup>10</sup> Reaping the Benefits of Financial Globalization // IMF Occasional Paper. 2008. No 264.



валютных ограничений. После выхода на внутренний рынок иностранные инвесторы могут закупать внутренние долговые инструменты через местную компанию или продать собственность, а доходы использовать для покупки долга, тем самым избегая валютных ограничений. В то же время, как показывают эмпирические данные, крупные институциональные инвесторы, как правило, не пытаются обходить такие ограничения, хотя это увеличивает их обязательства.

Вывоз резидентами иностранной валюты за рубеж также должен быть объектом валютных ограничений для предотвращения нежелательного оттока капитала или заключения соответствующих сделок с нерезидентами за рубежом.

Другой способ обхода валютных ограничений — использование возможностей рынков, связанных с производными финансовыми инструментами (деривативами), особенно если эти рынки глубокие и ликвидные. Иностранный инвестор, желающий получить некую долю национальных активов, избегая уплаты налога или валютных ограничений, может на выделенную сумму купить соответствующий производный инструмент. Но хеджирование местным контрагентом (например, национальным банком) сделки с производным инструментом (открытие встречных позиций) может быть равносильно увеличению требований к внешним агентам (но уже между национальным банком и другим иностранным партнером). Если на последнюю сделку не распространяются меры валютного регулирования, то использование деривативов позволяет обходить валютный контроль над притоком иностранного капитала<sup>11</sup>. Если операции с деривативами подпадают под налогообложение по той же ставке, что и первоначальный приток иностранных инвестиций, то местный банк должен будет уплатить за сделку с деривативами больше, а иностранный инвестор понесет те же затраты, что и при прямом выходе на финансовый рынок данной страны.

В общем плане меры валютного регулирования могут опираться на цены (например, налоги на приток и/или невознаграждаемые резервные требования) или на административные (количественные) инструменты (например, различные лимиты относительно собственного капитала банка; требования о получении особых разрешений регулирующих органов; прямые запреты определенных операций). На практике страны часто используют и ценовые, и количественные меры одновременно. Например, Колумбия (2004 г.), Россия (2004 г.) и Таиланд (2008 г.) вводили одновременно количественные валютные ограничения, налоги на приток иностранных инвестиций и повышенные невознаграждаемые резервные требования. Другие страны, такие как Китай и Индия, ужесточали административный контроль, реагируя на докризисный масштабный приток иностранного капитала, но их опыт менее репрезентативный, поскольку там и раньше действовали системы административного количественного контроля.

---

<sup>11</sup> Заметим, что если банковские заимствования (например, у материнского или дочернего подразделения) не подлежат налогообложению, это само по себе открывает возможность обойти требования контроля за величиной капитала. Но возможности банка использовать эту лазейку могут быть ограничены посредством регулирования его открытой валютной позиции.

\* \* \*

В докризисный период в большинстве стран (особенно с формирующимся рынком) усиливалось расхождение между официально декларируемой политикой обменного курса и его фактическим режимом. Во многом это происходило из-за непрозрачной практики валютных интервенций центральных банков. Причем данные об объемах фактических интервенций часто маскировались операциями квазигосударственных институтов, а иногда просто не раскрывались.

При выборе режима обменного курса для стран с формирующимся рынком нужно соотносить его с макроэкономическими переменными, причем следует учитывать не официально провозглашенный режим, а фактический. Особенно важен такой подход при анализе финансовых дисбалансов и их последствий для развития национальных экономик.

В настоящее время большинство стран с формирующимся рынком сталкиваются с новыми проблемами, вызванными притоком/оттоком международного капитала. Анализ мер по их сдерживанию показывает, что чаще всего центральные банки отслеживают информацию по лимитам открытых валютных позиций и стремятся минимизировать валютные риски на уровне как банковского сектора в целом, так и отдельных банков. Но подобная практика не позволяет им своевременно выявлять и оценивать уровень совокупного валютного риска в финансовой системе.

В среднесрочной перспективе Банк России намерен следовать политике «гибкого курсообразования»<sup>12</sup>, постепенно сокращать свои интервенции на валютном рынке. Тем самым обозначена цель — изменить режим обменного курса рубля, завершить переход к свободно плавающему курсу. Но в условиях возросшей неопределенности и сильной волатильности на мировых финансовых рынках такая политика может усилить чувствительность российской экономики к экзогенным шокам.

Для защиты национальной экономики от чрезмерных рисков Банк России мог бы активнее использовать косвенные инструменты регулирования валютного курса, в том числе пруденциальные. Как показывает опыт центральных банков других стран с формирующимся рынком, можно применять, например, нормативы: а) инвалютной ликвидности; б) обязательного резервирования, дифференцированные по срочности, объему и валюте номинала инвалютных пассивов; в) открытой валютной позиции; г) оценки качества выданных инвалютных кредитов, обязав банки относить их к более низкому классу качества.

Для предотвращения взрывного роста цен на финансовые активы Банк России может принять пруденциальные правила, снижающие риск кредитного бума как в национальной, так и в иностранной валютах. В этих целях можно ввести повышенные контрциклические требования к капиталу банков и жесткие требования к предельно допустимому соотношению величины выдаваемых инвалютных кредитов (особенно долгосрочных) и стоимости обеспечения по ним.

---

<sup>12</sup> См.: Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и на период 2013 и 2014 годов: Проект / Банк России. М., 2011. С. 3.

*Е. ФЕДОРОВА,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансового менеджмента ВЗФЭИ,*

*И. ЛУКАСЕВИЧ,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры финансового менеджмента ВЗФЭИ*

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ С ПОМОЩЬЮ ИНДИКАТОРОВ: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

### **Теоретические подходы**

Развивающиеся страны особенно подвержены рискам, связанным с нестабильностью финансовой системы. Периоды финансовой нестабильности, предшествующие кризису, могут иметь общие основные черты. В связи с большими потерями экономики во время финансовых кризисов проводятся многочисленные исследования, цель которых — построить модели, позволяющие выявить нарастание предкризисных рисков и дать экономическим агентам время на их преодоление.

Для предотвращения кризиса необходим мониторинг состояния финансовой системы страны, в том числе по некоторому набору индикаторов кризиса, дающих возможность регулярно анализировать параметры ее стабильности. Набор таких индикаторов у разных авторов различается (см. табл. 1).

Как можно видеть, авторы выделяют различные группы индикаторов кризиса, каждая группа может содержать до 10 количественных показателей. Например, П. Трунин и Э. Иноземцев в группу платежного баланса включают: сальдо текущего счета, золотовалютные резервы, условия торговли (цены экспорта), реальный эффективный курс.

Влияние указанных индикаторов на возникновение кризисной ситуации в экономике во многом зависит от методологии исследования, особенностей протекания кризиса, развития экономики страны и т. д. Один и тот же показатель может, по мнению одних исследователей, считаться индикатором кризиса, а по мнению других — быть относительно безопасным. Так, неоднозначно оценивается взаимосвязь внутренней финансовой либерализации и кризисных ситуаций. KR, KLR и DD находят, что возникновение последних связано с ростом процентных ставок (в связи с финансовой либерализацией), а М. Росси при анализе экономики 15 развивающихся стран в 1990—1997 гг. приходит к противоположному выводу<sup>1</sup>. Такая же противоречивость наблюдается и при оценке вклада кредитования в развитие кризисов. М. Гейвин и Р. Хаусман, исследуя положение в странах Латинской Америки, доказывают, что кредитные бумы играют ключевую роль

---

<sup>1</sup> Rossi M. Financial Fragility and Economic Performance in Developing Countries: Do Capital Controls, Prudential Regulation and Supervision Matter? // IMF Working Paper. 1999. No 99/66.

## Группы индикаторов кризиса

Автор	Основные группы
Demirgüç-Kunt and Detragiache (далее DD) (1998)	Макроэкономические, финансовые и институциональные факторы
Kaminsky and Reinhart (далее – KR) (1999), Kaminsky (1998), Kaminsky, Lizondo, Reinhart (далее KLR) (1998)	Показатели движения капитала, индикаторы финансового и реального секторов экономики
Komulainen, Lukkarila (2003)	Государственный, реальный и финансовый секторы, потоки капитала, обменный курс, процессы либерализации
Kaminsky (2006)	Макроэкономическая и государственная политика, финансовый сектор, суверенный долг, потоки международного капитала
Трунин, Иноземцев (2011)	Темп экономического роста, платежный баланс, процентные ставки, денежные индикаторы, индекс давления на валютный рынок

*Источники:* Demirgüç-Kunt A., Detragiache E. The Determinants of Banking Crises in Developed and Developing Countries // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45, No 1; Kaminsky G. L., Reinhart C. M. The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems // American Economic Review. 1999. Vol. 89, No 3; Kaminsky G. L. Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress / Board of Governors of the Federal Reserve System // International Finance Discussion Papers. 1998. No 629; Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45, No 1; Komulainen T., Lukkarila J. What Drives Financial Crises in Emerging Markets? // Emerging Markets Review. 2003. Vol. 4, No 3. P. 248–272; Kaminsky G. L. Currency Crises: Are They All the Same? // Journal of International Money and Finance. 2006. Vol. 25, No 3. P. 503–527; Трунин П., Иноземцев Э. Мониторинг финансовой стабильности, 2011 / Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара. [www.iep.ru/index.php?option=com\\_bibiet&Itemid=50&catid=124&lang=ru&task=showallbib](http://www.iep.ru/index.php?option=com_bibiet&Itemid=50&catid=124&lang=ru&task=showallbib).

в развитии кризисных ситуаций в экономике<sup>2</sup>, а в работе Дж. Каприо и Д. Клинджебила фактор роста кредитования оказался незначимым<sup>3</sup>.

Чтобы оценить влияние указанных индикаторов на возникновение кризисных ситуаций в экономике, используют несколько подходов. Первый подход — сигнальный — изучает и сравнивает поведение экономических показателей в периоды до и после кризиса и определяет переменные, наиболее эффективно сигнализирующие о надвигающемся кризисе<sup>4</sup>. Чаще всего анализ индикаторов — предвестников кризисной ситуации в финансовой системе — во многом основан на экспертных оценках. Поэтому каждый раз на вопрос, о чем свидетельствует индикатор — увеличении или снижении вероятности кризиса, отвечают, исходя из конкретных экономических условий в стране. Сигнальный подход используют в своей работе Трунин и Иноземцев. Так, по их оценке, в I квартале 2011 г. 10 из 11 показателей не подавали сигнала о наступлении кризисной ситуации в российской экономике<sup>5</sup>.

Второй подход основан на моделях бинарного выбора, которые выявляют вероятность кризиса с помощью пробит- и логит-модели-

<sup>2</sup> Gavin M., Hausman R. The Roots of Banking Crises: The Macroeconomic Context. Unpublished manuscript. 1996.

<sup>3</sup> Caprio G., Klingebiel D. Bank Insolvencies: Cross-Country Experience // World Bank Policy Research Paper. 1996. No 1620.

<sup>4</sup> См., например: Kaminsky G. L., Reinhart C. M. Op. cit.; Bunda I., Ca' Zorzi M. Signals from Housing and Lending Booms // Emerging Markets Review. 2010. Vol. 11, No 1. P. 1–20.

<sup>5</sup> Трунин П., Иноземцев Э. Указ. соч.

рования, как в указанной работе DD<sup>6</sup>. В работах Е. А. Федоровой и Ю. Н. Назаровой с использованием пробит-моделирования были выделены значимые индикаторы кризиса для российской экономики с лагом 1—6 месяцев<sup>7</sup>. Модели бинарного выбора определяют направление и значимость индикаторов при выявлении вероятности кризисной ситуации в экономике. При этом возникает ряд вопросов.

1. *При каком изменении индикатора кризиса следует принимать меры государственной антикризисной политики?* Например, индикатор кризиса — инфляция — превысил 10%, что можно интерпретировать как сигнал финансовой нестабильности. Что делать дальше: ждать дальнейшего увеличения инфляции или немедленно принимать меры на государственном уровне?

2. *Какое количество индикаторов кризиса должно измениться?* Например, инфляция увеличилась до 10%, но при этом условия торговли не изменились. На какой индикатор ориентироваться? Существует ли взаимосвязь между изменением индикаторов? Другими словами, какое *совместное* изменение индикаторов может увеличить (уменьшить) риск финансовой нестабильности в экономике?

3. *Насколько индикаторы кризиса, полученные для развитых стран, подходят для оценки кризисной ситуации в развивающихся странах?* Увеличение инфляции до 10% в год может вызвать кризис в развитой стране, но для развивающейся оказаться вполне приемлемым.

## Методология исследования

По нашему мнению, для ответа на первые два вопроса необходимо использовать более тонкие эконометрические методы оценки, так как с помощью моделей бинарного выбора сложно анализировать взаимосвязь переменных (хотя отдельные авторы пытались это сделать и добавляли дамми-переменные, учитывающие совместное влияние показателей<sup>8</sup>). В данной работе предлагается определять пороговые значения индикаторов кризиса и их взаимосвязь с помощью современной методологии ВСТ (Binary Classification Tree). Она активно развивается в последние три-пять лет и используется не только в экономике, но и в других отраслях науки, например в медицинской диагностике и проектировании.

ВСТ имеет явные преимущества по сравнению с другими методами оценки. Во-первых, не требуются какие-либо предположения о базовой функциональной форме модели, что должны учитывать регрессионные модели. Во-вторых, в данной модели корреляция между

<sup>6</sup> См. также: Asici A. A. Exchange Rate Regime Choice and Currency Crises // Economic Systems. 2011. Vol. 35, No 3.

<sup>7</sup> Федорова Е. А., Назарова Ю. Н. Анализ и прогнозирование финансовых кризисов и влияющих на них факторов // Финансы и бизнес. 2008. № 4; Федорова Е. А. Индикаторы финансового кризиса российского фондового рынка // Финансы. 2009. № 6; Федорова Е. А., Назарова Ю. Н. Использование эконометрического моделирования для прогнозирования финансовых кризисов // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 6.

<sup>8</sup> См., например: Alvarez-Plata P., Schrooten M. Misleading Indicators? The Argentinean Currency Crisis // Journal of Policy Modeling. 2004. Vol. 26, No 5. P. 587—603.

факторами не имеет значения. В-третьих, связь между переменными может быть нелинейной, что представляет значительные сложности для стандартных регрессионных моделей. Кроме того, данная модель может работать с рядами, где некоторые данные отсутствуют или наблюдаются экстремальные скачки данных.

Согласно предлагаемой методологии, индикатор может сигнализировать о возникновении финансового кризиса, если он достигнет некоего *порогового значения* при условии определенного *изменения иных факторов*. В других ситуациях его изменение не повлияет на вероятность финансового кризиса, и индикатор может быть безопасным (незначимым). Использование данного подхода частично объясняет противоречивые результаты предыдущих теоретических и эмпирических исследований.

Для ответа на третий вопрос — о разработке индикаторов кризиса *специально для развивающихся стран* — мы использовали выборку из 52 стран с развивающимся и формирующимся рынком за период 1995–2009 гг.<sup>9</sup> Из анализа были исключены развитые страны, поскольку причины возникновения финансовых кризисов в них могут сильно отличаться. Мы опирались на ежегодные наблюдения, так как не удалось найти помесечные данные для большинства экономических показателей по многим странам. Наконец, макроэкономические показатели до 1995 г. для ряда стран в выборке были недоступны.

Разработанный алгоритм определения индикаторов кризиса, их пороговых значений и взаимосвязи выглядит следующим образом.

1. Определяется *набор* индикаторов кризиса на основе существующих теоретических и эмпирических оценок.

2. Рассматриваются *средние значения* выбранных индикаторов в кризисный и докризисный периоды на общей выборке из 52 развивающихся стран за период 1995–2009 гг. Если индикаторы выбраны верно, то они будут сигнализировать о приближении кризиса, их среднее значение должно измениться в докризисный период.

3. Определяются *пороговые значения* и устанавливаются *взаимосвязи* индикаторов кризиса с помощью метода ВСТ. Взаимосвязи выявляются на основе определения терминальных узлов модели. Адекватность модели проверяется с использованием таблицы ранжирования переменных.

4. Для подтверждения верности выбора индикаторов и определения пороговых значений и взаимосвязей используется *логит-анализ*:

— с его помощью рассчитывается регрессия на всей выборке индикаторов кризиса и определяются значимые индикаторы;

— проверяется правильность выбора пороговых значений: добавлены дамми-переменные с помощью определенных в п. 3 пороговых значений. Если переменная, например рост ВВП, выше порогового значения, то ставится 1, если ниже, — то 0. Если такая дамми-пере-

---

<sup>9</sup> Азербайджан, Аргентина, Армения, Барбадос, Белиз, Белоруссия, Болгария, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гайана, Гватемала, Грузия, Доминиканская Республика, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Казахстан, Кения, Киргизия, Китай, Колумбия, Корея, Латвия, Литва, Малайзия, Мексика, Молдавия, Монголия, Нигерия, Никарагуа, Парагвай, Перу, Польша, Россия, Румыния, Словакия, Словения, Таиланд, Танзания, Турция, Украина, Уругвай, Филиппины, Хорватия, Чехия, Чили, Шри-Ланка, Эстония, Ямайка.



менная значима, то пороговые значения определены верно и их можно использовать в дальнейшем;

— проверяется установленная взаимосвязь индикаторов кризиса: добавлены дамми-переменные по выявленным терминальным узлам возникновения кризисной ситуации. Если в стране все индикаторы кризиса соответствуют 1, 2 или 3 узлу и она находится в преддверии кризисной ситуации, то ставится 1, если страна не находится в кризисной ситуации, то 0. Если такие дамми-переменные значимы, то, следовательно, взаимосвязи переменных определены верно.

## Результаты исследования

На первом этапе на основе теоретических и эмпирических исследований (см. табл. 1) мы сформировали перечень объясняющих переменных. Они были разделены на несколько групп: макроэкономические факторы; реальный сектор; состояние финансового сектора. Хотя перечень показателей не исчерпывающий, это наиболее полный список, который можно получить с учетом наличия данных<sup>10</sup> по всем странам выборки. Отобранные индикаторы представлены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

### Выбранные группы и количественные показатели индикаторов кризиса

Количественные показатели	Предполагаемое влияние на вероятность финансового кризиса
<i>1. Макроэкономические факторы</i>	
Уровень инфляции (УИ)	Высокая инфляция приводит к реальному удорожанию национальной валюты. Дефляция ассоциируется с экономическим кризисом. Кроме того, если правительство проводит курс на снижение инфляции, то под ударом оказывается банковская система
Обесценение валюты (курс местной валюты к доллару) (ОВ)	Финансовые кризисы часто возникают одновременно с (или вслед) за валютным кризисом (см.: KR, 1999). Переоцененность национальной валюты в реальном выражении приводит к сокращению чистого экспорта и формирует девальвационные ожидания, что может спровоцировать массовые изъятия депозитов вкладчиками банков
Баланс бюджета (ББ)	Невысокое значение индикатора не обеспечит необходимых финансовых ресурсов для выхода из кризисных ситуаций. Дефицит бюджета обуславливает необходимость направлять значительные средства на обслуживание государственного долга, что может замедлить темпы экономического роста
Темп роста ВВП (ВВП)	Снижение темпов экономического роста ухудшает платежеспособность страны и банковских заемщиков
Темп роста экспорта (ТРЭ)	Чем более открыта экономика, тем сильнее она уязвима к внешним негативным шокам
<i>2. Реальный сектор</i>	
Условия торговли (соотношение цен импорта и экспорта (УТ))	Темпы роста экспорта и УТ связаны между собой и влияют на экономический рост и, следовательно, на эффективность финансовой системы. Резкое снижение цен на традиционные экспортные товары или резкий рост стоимости импорта приводят к потере валютных доходов. Кроме того, уменьшение доходов экспортеров может вызвать значительные потери по ссудам у обслуживающих их банков, в результате снизится их прибыльность

<sup>10</sup> Данные международной финансовой статистики (IFS) МВФ.

Количественные показатели	Предполагаемое влияние на вероятность финансового кризиса
<i>3. Индикаторы финансового сектора</i>	
Иностранная ставка процента (ИСП)	Рост процентных ставок приводит к удорожанию кредитов и заставляет инвесторов переоценивать относительную доходность денежных средств
Чистые иностранные активы (net foreign assets to GDP) (ЧИА)	Отражают возможности адаптации банков к изменению обменного курса
Золотовалютные резервы /денежная масса (ЗР/ДМ)	Отражают риск потери ликвидности денежно-кредитными учреждениями. Агрегат М2 можно рассматривать как сумму ликвидных средств, которые могут быть предъявлены для конвертации в национальную валюту. Золотовалютные резервы рассматриваются как покрытие ликвидных активов, которые должны служить страховым фондом для обслуживания краткосрочных обязательств государства. Низкий уровень золотовалютных резервов становится сигналом для иностранных инвесторов о снижении платежеспособности заемщиков
Спред между внутренней ставкой процента и ставкой LIBOR (Спред)	Более высокая прибыльность должна усилить способность финансового сектора выдерживать негативные шоки и, следовательно, снизить восприимчивость к банковским кризисам

На втором этапе мы провели статистический анализ. Если индикаторы выбраны верно, то они должны предсказывать кризис и изменяться в докризисный период. На рисунке 1 показано, как изменяются средние значения указанных переменных до финансового кризиса по сравнению с периодом стабильности. Видно, что макроэкономические факторы в докризисный период значительно изменяются, то есть в среднем темп роста реального ВВП снижается, а инфляция и номинальное обесценение валюты усиливаются. Что касается реального сектора, то снизились как темп роста экспорта — до 13,2%, так и показатель условий торговли — до -0,7%.

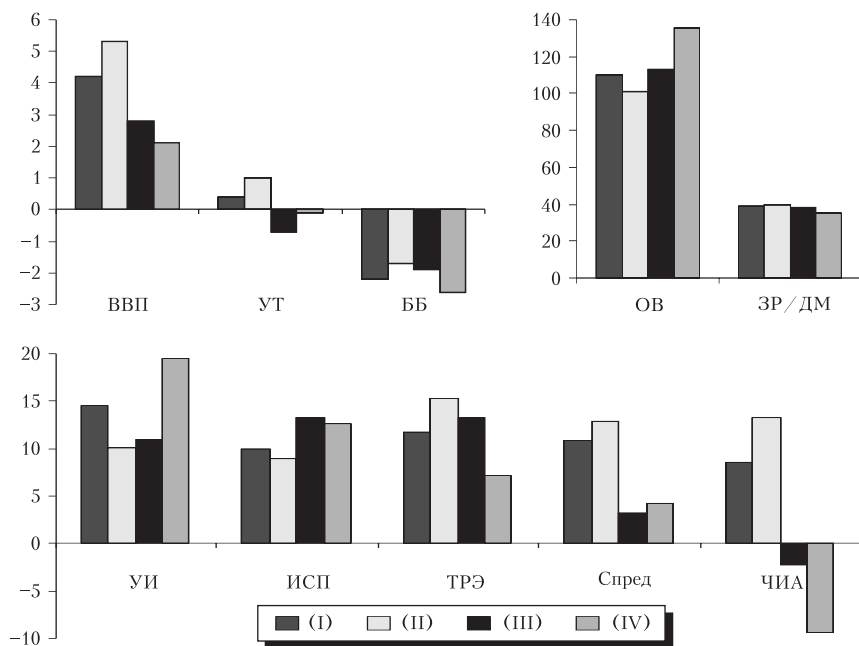
Состояние финансового сектора изменяется во время предкризисной ситуации: иностранная ставка процента повысилась, чистые иностранные активы уменьшились с 13,2 до -2,3%. Прибыльность финансового сектора, выраженная как спред между внутренней ставкой процента и ставкой LIBOR, снизилась с 12,9 до 3,2%. Анализ рисунка 1 позволяет предположить, что индикаторы выбраны верно, так как они значительно изменяются во время предкризисной ситуации в экономике и сигнализируют о наступлении кризиса.

На третьем этапе было построено бинарное дерево. На рисунке 2 представлены результаты расчетов по базовой модели в программном продукте Salford System's CART program<sup>11</sup>. Чтобы снять проблемы эндогенности и сохранить прогнозную роль модели, мы берем переменные с лагом один год (кроме иностранной ставки процента, экзогенной по отношению к отечественной финансовой системе). Для исключения влияния кризисной ситуации на поведение показателей соответствующие наблюдения после первого года кризиса для всех кризисных эпизодов были удалены.

<sup>11</sup> www.salford-system.com.



Средние значения индикаторов кризиса, 1995–2009 гг. (в %)



*Примечание.* Для расчета значений каждого столбца использованы значения показателей в период  $t$ : (I): исходные данные; (II): ( $t$ ) — нет кризиса, ( $t+1$ ) — нет кризиса; (III): ( $t$ ) — нет кризиса, ( $t+1$ ) — кризис; (IV) ( $t$ ) — кризис, ( $t+1$ ) — кризис.

Рис. 1

Базовое дерево имеет три терминальных узла и в целом охватывает нашу выборку. «Родительский» узел впервые разделен на основе уровня инфляции — если она превышает 9,5% (наблюдения справа от «родительского» узла), вероятность кризиса увеличивается с 16,3 до 26,8%. Наоборот, если инфляция ниже 9,5% (наблюдения слева от «родительского» узла), вероятность кризиса снижается до 12%.

Затем каждый «дочерний» узел был разделен на основе значений других ключевых переменных (иностранная ставка процента, УТ, обесценение валюты, рост ВВП, темп роста экспорта). Наконец, определены три терминальных узла возникновения кризисной ситуации:

— терминальный узел 1 отражает состояние макроэкономической нестабильности в сочетании с ростом УТ (уровень инфляции выше 9,5% и рост УТ меньше 9%). Этот узел характеризуется вероятностью кризиса 30,3% и включает 51 кризисный эпизод, в том числе в Болгарии (1996 г.) и Турции (2000 г.). Таким образом, на фоне усиления инфляции и повышения уязвимости банков к финансовым кризисам низкий рост УТ (меньше 9%) может настолько ухудшить перспективы торговли, что вероятность кризиса увеличивается;

— терминальный узел 2 представляет изменение индикаторов финансового сектора в виде превышения иностранной ставкой процента отметки 2,5% при изменении макроэкономических факторов: обесценении валюты более чем на 115,5% и снижении уровня инфляции до менее чем 9,5%. Этот узел характеризуется вероятностью кризиса 47,6%

Бинарное дерево классификации, 1995—2009 гг.

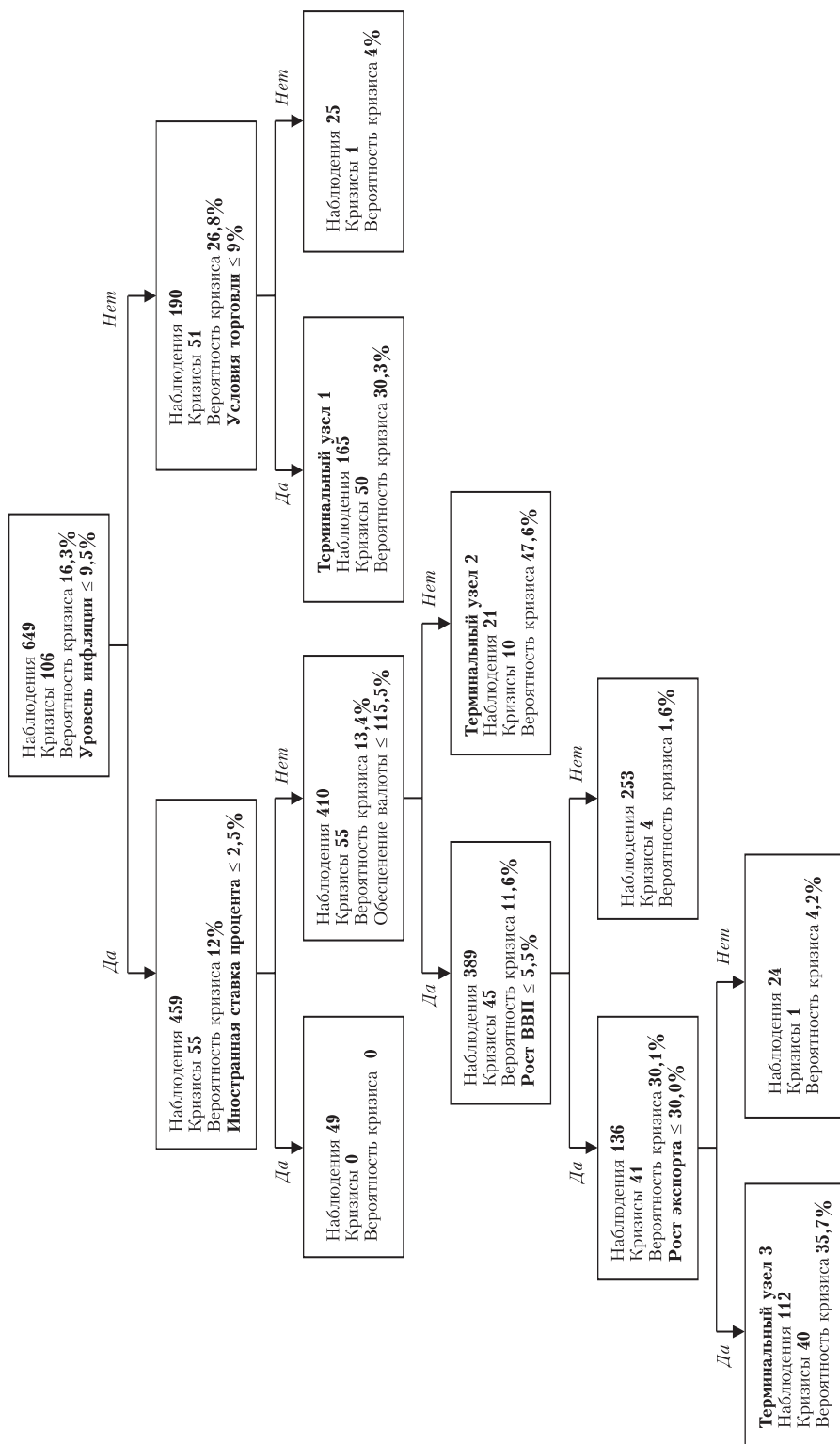


Рис. 2

и включает кризисы в Китае (1999 г.), Индонезии, Корее, Шри-Ланке, Малайзии и Таиланде (1997 г.);

— терминальный узел 3 представляет изменение реального сектора в виде роста экспорта менее чем на 30% под влиянием макроэкономических факторов (темпы роста ВВП превышают 5,5% и валюта обесценивается менее чем на 115,5%). Также данному узлу присущ низкий уровень инфляции — менее 9,5%. На вероятность кризисной ситуации влияют и денежно-кредитные условия: иностранная ставка процента превышает 2,5%. Этот узел характеризуется вероятностью кризиса 35,7%.

Адекватность модели проверялась путем построения общего рейтинга переменных из 10 индикаторов. Первые 5 переменных ранжированы в следующем порядке: уровень инфляции, иностранная ставка процента, обесценение национальной валюты, рост ВВП, рост экспорта. В целом они также выступают основными разделителями в базовом дереве, то есть модель адекватная.

Терминальные узлы возникновения кризисной ситуации в экономике, определенные ВСТ, подчеркивают роль валютного риска в обострении проблем финансового сектора и возникновении кризисов (терминальный узел 2). Это согласуется с теоретической концепцией «кризисов-близнецов», проанализированной KR<sup>12</sup>, которые обнаружили, что банковский кризис чаще всего следует за валютным. Как показали наши исследования, валютный кризис действительно может вызвать банковский (терминальный узел 2). Однако, даже если подверженность валютному риску относительно невелика, страны могут оказаться в кризисной ситуации и при низких темпах роста ВВП и экспорта (терминальный узел 3). Совместное ухудшение нескольких финансовых индикаторов сильнее провоцирует возникновение кризисной ситуации, чем ухудшение одного фактора<sup>13</sup>. Иными словами, обесценение валюты может как приводить, так и не приводить к кризису; для полноты картины необходимо анализировать другие финансовые индикаторы в выявленной взаимосвязи. Важные предварительные условия возникновения кризисной ситуации в экономике включают и положение в реальном секторе (терминальный узел 3).

Сравним пороговые значения индикаторов кризиса, определенных по предлагаемой методологии и экспертным путем. Так, по мнению одних авторов<sup>14</sup>, верхняя граница реального прироста ВВП России должна быть 10%, а по мнению Трунина и Иноземцева, — 11,67%, что превышает полученное нами значение практически в два раза. Это относится и к реальному эффективному курсу рубля. Завышенность значений индикаторов по России, установленных экспертным путем, можно объяснить тем, что они определены на основе изучения предыдущих кризисов в России (например, 1998 г.) без учета мирового опыта развития кризисных ситуаций.

На четвертом этапе исследования мы выявили степень его согласованности со стандартным логит-анализом.

<sup>12</sup> Kaminsky G. L., Reinhart C. M. Op. cit.

<sup>13</sup> Kaminsky G. L. Op. cit.

<sup>14</sup> Глобальный финансовый кризис: безопасность финансовой сферы России / Под ред. В. К. Сенчагова. М.: Ин-т экономики РАН, 2010.

**Определение значимых индикаторов.** Оценим альтернативную логит-модель. Колонка (I) таблицы 3 включает всю выборку объясняющих переменных, использованных в базовой модели ВСТ. В базовой логит-модели вероятность кризиса значительно увеличивают следующие переменные: темп роста ВВП, спред между внутренней ставкой процента и ставкой LIBOR, обесценение валюты, иностранная ставка

Т а б л и ц а 3

**Оценка индикаторов кризиса с помощью стандартной логит-модели**

Объясняющая переменная	Значимость индикаторов		
	(I)	(II)	(III)
Темп роста ВВП	-0,084 (0,01)**	-0,139 (0,00)**	
Дамми (темп роста ВВП > 5,5%)		0,587 (0,08)*	
Уровень инфляции	0,010 (0,22)	-0,030 (0,00)**	0,001 (0,31)
Дамми (уровень инфляции > 9,5%)		0,187 (0,05)**	
Обесценение валюты	-0,019 (0,01)**	0,040 (0,00)**	0,002 (0,79)
Дамми (обесценение валюты > 115,5%)		0,792 (0,03)**	
Баланс бюджета	0,045 (0,18)	-0,06 (0,11)	
Золотовалютные резервы/денежная масса	-0,003 (0,48)	-0,004 (0,45)	
Темп роста экспорта	-0,013 (0,12)	-0,034 (0,00)	
Дамми (темп роста экспорта > 30,0%)		0,867 (0,05)**	
Темп роста УТ	0,009 (0,36)	0,006 (0,64)	
Дамми (темп роста УТ > 9,0%)		0,353 (0,45)	
Иностранная ставка процента	0,041 (0,00)**	-0,019 (0,11)	
Дамми (иностранная ставка процента > 2,5%)		-0,661 (0,09)*	
Чистые иностранные активы	0,004 (0,54)	0,002 (0,74)	
Спред между внутренней ставкой процента и ставкой LIBOR	-0,015 (0,08)*	-0,02 (0,84)	
Дамми (уровень инфляции > 9,5% и темп роста УТ ≤ 9,0%). Терминальный узел 1			0,398 (0,01)**
Дамми (уровень инфляции ≤ 9,5%, иностранная ставка процента > 2,5% и обесценение валюты > 115,5%). Терминальный узел 2			1,910 (0,00)**
Дамми (уровень инфляции ≤ 9,5%, иностранная ставка процента > 2,5%, обесценение валюты ≤ 115,5%, темп роста ВВП > 5,5% и темп роста экспорта ≤ 30,0%). Терминальный узел 3			-1,038 (0,00)**
Число наблюдений	486	494	630
R-квадрат	0,34	0,33	0,31

*Примечания.* \*\* Переменная значима на уровне 5%; \* на уровне 10%. Для оценки качества логит-модели проведены стандартные тесты, качество моделей в целом было удовлетворительным.

процента (см. табл. 3, колонка (I)). Однако это не соответствует основным результатам ВСТ, что и предполагалось. Так, в состав объясняющих переменных не вошли показатель УТ и рост экспорта.

*Определение достоверности выявленных пороговых значений индикаторов кризиса.* Как отмечалось, логит-модель определяет ключевые переменные, которые могут влиять на возникновение кризисных ситуаций, а согласно ВСТ индикаторы сигнализируют о кризисе только после пересечения определенного порога. Поэтому мы добавили дамми-переменные с пороговыми значениями. Рассмотрим результаты логит-моделирования (см. табл. 3, колонка (II), которая включает оценку значимости дамми-переменных с пороговыми значениями, определенными по методологии ВСТ). Это темп роста ВВП  $> 5,5\%$ , уровень инфляции  $> 9,5\%$ , обесценение валюты  $> 115,5\%$ , темп роста экспорта  $> 30,0\%$ , темп роста УТ  $> 9,0\%$ , иностранная ставка процента  $> 2,5\%$ . Из 6 введенных дамми-переменных 5 оказались значимыми на уровне 5 и 10%. *Пороговые значения определены верно.* Эта альтернативная спецификация также улучшает статистическую значимость других показателей: так, уровень инфляции становится значимым индикатором кризиса.

*Определение достоверности выявленных взаимосвязей индикаторов кризиса.* Окончательная спецификация логит-модели включает только два основных предиктора ВСТ-анализа и бинарные переменные, соответствующие терминальным кризисным узлам (см. табл. 3, колонка (III)). Эта узкая спецификация определяет статистическую значимость терминальных узлов, идентифицируемых ВСТ. Как можно видеть, все бинарные переменные терминальных узлов статистически значимы на уровне 5%, то есть взаимосвязи в модели достоверны. Но две переменные — уровень инфляции и обесценение валюты — незначимы. Таким образом, индикаторы финансового кризиса значимы, если они пересекают определенные пороги.

\* \* \*

С помощью полученной модели мы оценили вероятность финансового кризиса в России в 2008 г. — она равна 30,3% (терминальный узел 1). Вероятность кризиса в 2011 г. составляет 35,7% (терминальный узел 3), — возможно, это «вторая волна», обусловленная, помимо прочего, низкими темпами прироста ВВП и экспорта. Таким образом, на фоне относительно благоприятной экономической ситуации существуют признаки неустойчивости экономического развития России.

Уровень исследования индикаторов и прогнозирования кризисов, разработки государственной антикризисной политики в нашей стране пока не в полной мере соответствует стандартам ведущих мировых центров. Результаты нашего исследования можно использовать для мониторинга финансовой стабильности в России. Отметим, что предлагаемая методика дает лишь некоторую информацию о складывающихся тенденциях, но не указывает однозначно, будет финансовый кризис или нет. При определении вероятности кризисной ситуации в дополнение к предлагаемой методике нужно использовать экспертные оценки, учитывающие специфику российской экономики.

*Л. ПОЛИЩУК,  
кандидат экономических наук,  
профессор, заведующий Научно-учебной  
лабораторией прикладного анализа институтов  
и социального капитала НИУ ВШЭ,*

*Р. МЕНЯШЕВ,  
младший научный сотрудник Научно-учебной  
лаборатории прикладного анализа институтов  
и социального капитала НИУ ВШЭ*

### **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

В экономической литературе среди факторов благосостояния и роста все чаще упоминаются нормы поведения, доверие и сетевая деятельность, известные под собирательным названием «социальный капитал». Понятие социального капитала первоначально возникло в смежных с экономикой дисциплинах. Экономисты обратились к социальному капиталу в поисках «пропущенного звена» в существующих теориях, без которого не удастся удовлетворительным образом объяснить широкий круг явлений — от дееспособности демократических институтов и успехов и неудач государств в экономическом развитии до отношений в бизнес-сообществе, предотвращения пробок на дорогах и коллективного управления жилыми домами.

За последние 10-15 лет в экономическом анализе социального капитала достигнут значительный прогресс и получены убедительные свидетельства значимости и ценности данного ресурса для экономики и общества. Но до сих пор нет достаточной ясности относительно «передаточных механизмов», по которым социальный капитал воздействует на экономические результаты. С одной стороны, социальный капитал поддерживает порядок в экономике и обществе на основе доверия, взаимного уважения и учета индивидами общественных интересов; в этом смысле он выступает институциональной альтернативой государству и вносит прямой вклад в экономическое развитие в «горизонтальном» направлении, без участия государства. С другой стороны, от запасов социального капитала зависит эффективность формальных институтов и государственного управления; тем самым социальный капитал воздействует на экономику в «вертикальном»

направлении. С различными передаточными механизмами тесно связаны вопросы о структуре социального капитала и о том, какие его составляющие и в какой мере отвечают за экономическое благополучие, а также насколько открыты или, напротив, эксклюзивны группы — носители социального капитала.

Ответы на поставленные вопросы должны быть получены эмпирическим путем, однако для корректного прикладного анализа необходимы экономические теории социального капитала. В настоящей статье представлен обзор и критический анализ таких теорий, которые активно развиваются в литературе последних лет, рассмотрены методы измерения социального капитала и различные подходы к оценке отдачи на социальный капитал. В заключение приведены результаты измерения вклада социального капитала в развитие городов России.

### Социальный капитал с экономической точки зрения

В современном обществоведении силами социологов, политологов, психологов, антропологов и представителей иных дисциплин сформировалось понятие *социального капитала* — общественного ресурса, благоприятствующего инвестициям и торговле и способствующего решению различных общественных проблем. Социальный капитал распространяет информацию, укрепляет доверие между партнерами по бизнесу, делает индивидуальную репутацию общественным достоянием, мобилизует ресурсы для общественных проектов, поддерживает благотворительность и иные формы альтруистического поведения и т. д. Все перечисленное позволяет рассматривать социальный капитал как ценный ресурс развития наряду с традиционно учитываемыми факторами — производственным и человеческим капиталом.

Многообразие проявлений и функций социального капитала и междисциплинарное происхождение этого понятия длительное время препятствовали поиску адекватного определения. Различие мнений и взглядов нередко становилось источником недоразумений, особенно при разграничении собственно социального капитала и его результатов. Различные авторы в разное время определяли социальный капитал как ресурс, повышающий общественную эффективность, как разделяемые в обществе нормы и ценности, как социальные сети и связи между индивидами на основе взаимности и доверия и пр.<sup>1</sup> Наиболее приемлемым экономисты считают восходящее к Р. Патнэму<sup>2</sup> определение социального капитала как *способности сообществ к коллективным действиям ради достижения общей цели*.

<sup>1</sup> См.: Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital // Handbook of Economic Growth / Ph. Aghion, S. Durlauf (eds.). Amsterdam: Elsevier, 2005. Vol. 1, B. Ch. 26. P. 639–699. Разнообразие точек зрения на социальный капитал приводит авторов к выводу, что этим термином определяется не четкое научное понятие, а область пересечения научных интересов, где возможен плодотворный обмен идеями и методами между различными областями общественности. О связи понятий социального капитала и гражданского общества см.: Ясин Е. Г. Модернизация и общество // Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 4–29.

<sup>2</sup> Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.



Проблема коллективных действий<sup>3</sup> возникает в связи с предотвращением возможных провалов рынка при несовпадении частной и общественной выгоды, когда действия участников исключительно в личных интересах не обеспечивают наилучшего (Парето-оптимального) использования имеющихся ресурсов. Провалов рынка помогает избежать координация действий, когда каждый участник отказывается от индивидуально наилучшего решения ради общего блага и в итоге получает более высокий результат, нежели в некооперативном варианте. В случае создания общественных благ общими усилиями речь идет о том, чтобы удержаться от соблазна «бесплатного проезда», тогда как в тесно связанной задаче об использовании общего ресурса координация требует самоограничения, чтобы не допустить чрезмерной нагрузки на ресурс («трагедия общины»). В инвестиционной деятельности, работе по найму и других ситуациях взаимодействия принципала и агента координация требует отказа от оппортунистического поведения в условиях «морального риска», когда можно добиться односторонней выгоды за счет противоположной стороны.

Коллективным действиям способствуют *социальные сети* — они необходимы для обмена информацией и достижения договоренностей между участниками. Второй важный ингредиент — *просоциальные нормы поведения*, отражающие не только личный, но и общественный интерес; в таком случае сотрудничество ради общего блага не противоречит принципу индивидуальной целесообразности. Наконец, для успешного взаимодействия требуется *доверие* между участниками. Сети, нормы и доверие составляют «триаду социального капитала», что вполне согласуется с его определением. Все элементы триады связаны друг с другом: сети укрепляют доверие между участниками и способствуют распространению и укреплению просоциальных норм, а общность ценностей и взаимное доверие расширяют социальные сети и контакты<sup>4</sup>.

Доверие и нормы, способствующие коллективным действиям, выступают элементами культуры, которая передается из поколения в поколение и формируется в процессе эволюционного отбора. Культура воплощается в предпочтениях индивидов, функции полезности которых зависят не только от личного достатка, но и от того, в какой мере индивидуальное поведение соответствует общественным нормам — следование нормам повышает полезность (эффект, известный под названием «warm glow», «теплое свечение»), а отклонение от них наказывается внутренними «моральными санкциями»<sup>5</sup>. В более развитой форме просоциальные нормы не только удерживают индивида от неподобающего поведения, но и побуждают его контролировать поведение окружающих.

<sup>3</sup> Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.

<sup>4</sup> Putnam R. Op. cit.; Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital // European Journal of Political Economy. 2006. Vol. 22, No 1. P. 22—40; Keefer Ph., Knack S. Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics // C. Menard, M. Shirley (eds.). Handbook of New Institutional Economics. Berlin, Heidelberg: Springer, 2005. P. 701—725.

<sup>5</sup> Такого рода функции полезности позволяют совместить взгляды социологов и экономистов: первые в анализе поведения подчеркивают роль норм, а вторые — побудительных мотивов. Подробнее см.: Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1998. Vol. 94, Supplement. P. S95—S120.

Сети повышают эффективность подобных «горизонтальных санкций», распространяя информацию о прошлом поведении<sup>6</sup>.

Социальный капитал снижает *издержки беспорядка*<sup>7</sup> в экономике и обществе, возникающие вследствие чрезмерных затрат на защиту контрактов, экономическую и личную безопасность, нехватки общественных благ и услуг, упадка социальной сферы, неурегулированных экстерналий, неразвитых рынков, а также несостоявшихся сделок и инвестиционных проектов, упущенных из-за недоверия между участниками. Экономическая деятельность при нехватке социального капитала атомизируется и становится более примитивной, а возможности экономики оказываются недоиспользованными. Все перечисленное дает основания ожидать значительной экономической отдачи на социальный капитал, однако его роль этим не исчерпывается.

### Социальный капитал и формальные институты

Социальный капитал — не единственное и, вероятно, не главное средство предотвращения провалов рынка. Традиционно эта задача считается государственной прерогативой и решается при помощи учреждаемых государством формальных институтов — законов, правил, налогов и пр. Согласно известному определению Д. Норта, институты как инструмент координации устанавливают «правила игры» в обществе и тем самым сокращают трансакционные издержки. Таким образом, формальные институты и социальный капитал, решая близкие задачи, взаимно заменяют друг друга<sup>8</sup>, и при достаточном запасе социального капитала потребность в государственном присутствии в экономике и обществе снижается. В частности, доверие, обмен информацией по социальным сетям, предпринимательская и трудовая этика повышают эффективность инвестиций, компаний и рынков, и экономика в таком случае в меньшей степени нуждается в формальных институтах. При достаточном запасе социального капитала общество может частично замещать государство в основной сфере полномочий последнего — предоставлении общественных благ, принимая на себя ответственность за содержание объектов инфраструктуры, поддержание общественного порядка и пр. Социальный капитал делает возможным саморегулирование отраслей экономики, позволяя сократить масштабы государственного регулирования; аналогичным образом корпоративная социальная ответственность снижает потреб-

<sup>6</sup> *Tabellini G.* The Scope of Cooperation: Values and Incentives // *Quarterly Journal of Economics*. 2008. Vol. 123, No 1. P. 905—948; *Tirole J.* A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality) // *Review of Economic Studies*. 1996. Vol. 63, No 1. P. 1—22; *Bénabou R., Tirole J.* Incentives and Prosocial Behavior // *American Economic Review*. 2006. Vol. 96, No 5. P. 1652—1678.

<sup>7</sup> *Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* The New Comparative Economics // *Journal of Comparative Economics*. 2003. Vol. 31, No 4. P. 595—619.

<sup>8</sup> Социальный капитал и особенно составляющие его нормы поведения правомерно рассматривать как институт особого рода, имеющий неформальное происхождение. В настоящей статье мы придерживаемся более узкой, «технической» интерпретации институтов, исключаящей социальный капитал.

ность в участии государства в охране окружающей среды, трудовых отношениях, контроле качества продукции и т. д.<sup>9</sup>

Данные опросов подтверждают взаимозаменяемость социального капитала и формальных институтов: уровень доверия людей друг к другу отрицательно связан с востребованностью в обществе государственного регулирования и контроля<sup>10</sup>. В своей знаменитой «теореме» Р. Коуз фактически предсказал этот вывод — рациональные индивиды могут координировать свои действия самостоятельно и по собственной воле, поскольку такая координация в итоге отвечает их интересам, позволяя каждому из них достичь более высоких результатов. Такая возможность, однако, может стать реальностью лишь в тех случаях, когда достижение и выполнение необходимой договоренности не требует чрезмерных транзакционных издержек, что опять-таки предполагает обмен информацией, взаимное доверие и добрую волю сторон — иными словами, наличие социального капитала. В отсутствие социального капитала угроза оппортунистического поведения делает невозможным достижение договоренностей по Коузу, и проблема коллективных действий без участия государства оказывается неразрешимой.

Иногда из возможности замещения формальных институтов социальным капиталом делают обратный вывод о том, что нехватку социального капитала можно компенсировать более энергичным проведением институциональных реформ по инициативе государства<sup>11</sup>. Основаны такие рекомендации на многочисленных свидетельствах важности институтов для экономического развития<sup>12</sup>. Между тем надежды, возлагавшиеся на институциональные реформы в странах третьего мира и государствах с переходной экономикой, оправдались лишь отчасти: во многих случаях попытки трансформировать институты менее благополучных стран в соответствии с лучшими мировыми практиками не принесли желаемых результатов. Наиболее часто разочарование возникало по поводу политических реформ, связанных с усилением демократических начал в государственном управлении. Неодинаковая готовность стран и регионов к демократии и самоуправлению указывает на «пропущенное звено» в теориях, связывающих экономический успех с наличием современных институтов.

В качестве такого звена вновь выступает социальный капитал, от запасов которого зависит эффективность формальных институтов и государственного управления. Дело в том, что подотчетность власти

<sup>9</sup> Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. 2009. № 10. С. 4–22.

<sup>10</sup> Putnam R. Op. cit.; Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Regulation and Distrust // Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 125, No 3. P. 1015–1049.

<sup>11</sup> Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, No 4, P. 1251–1288; Keefer Ph., Knack S. Op. cit.

<sup>12</sup> Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117, No 4. P. 1231–1294; Easterly W., Levine R. Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development // Journal of Monetary Economics. 2003. Vol. 50, No 1. P. 3–39; Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development // Journal of Economic Growth. 2004. Vol. 9, No 2. P. 131–165.

сама по себе есть важнейшее общественное благо, которое в отличие от традиционных общественных благ по очевидным причинам не может быть передоверено государству. Действенный контроль общества над властью также сталкивается с проблемой коллективных действий, и для ее решения необходим социальный капитал особого рода, известный под названием *гражданской культуры*<sup>13</sup>. Основу гражданской культуры составляет чувство ответственности индивида за состояние дел в стране, регионе или городе, осознание ценности политических прав и готовность должным образом распорядиться ими. Гражданская культура предотвращает «проблему безбилетника» в форме политической пассивности или согласия на получаемые от власти эксклюзивные льготы в качестве платы за лояльность. Массовое сознательное участие граждан в политической жизни и широко разделяемые в обществе представления об обязательствах государства и границах его полномочий предотвращают злоупотребление властью и обеспечивают соблюдение принципов демократии, верховенства закона и защиты прав собственности. Напротив, политическое поведение, движимое частными или узкогрупповыми интересами, попустительствует масштабным злоупотреблениям властью, подрывает стимулы к качественному государственному управлению и отрицательно сказывается на состоянии институтов и предоставлении государством общественных благ и услуг<sup>14</sup>. Социальный капитал влияет не только на политические стимулы чиновников, но и на их внутреннюю мотивацию: политические элиты, будучи частью общества, выступают носителями преобладающих в нем норм и ценностей.

Итак, государство, призванное восполнить дефицит социального капитала, само нуждается в социальном капитале для надлежащей работы, и следовательно, в отношениях между формальными институтами и социальным капиталом сосуществуют элементы взаимной заменяемости и дополняемости. Такой двойственностью объясняется *«парадокс социального капитала»*, когда в обществах с дефицитом доверия и гражданской культуры высокий спрос на государственное регулирование сочетается с недоверием к государству и недовольством работой органов власти<sup>15</sup>. Можно говорить об *односторонней* взаимозаменяемости социального капитала и государства: изобилие социального капитала позволяет обойтись «меньшим государством», а восполнение нехватки социального капитала государственным контролем и формальными институтами может оказаться неэффективным, и в этой ситуации взаимная дополняемость преобладает над взаимозаменяемостью. Причина такой асимметрии заключается в том, что социальный капитал «автономен» от государства в значительно большей степени, чем государство от социального капитала.

<sup>13</sup> Almond G., Verba S. The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton: Princeton University Press, 1963.

<sup>14</sup> Weingast B. The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law // American Political Science Review. 1997. Vol. 91, No 2. P. 245–263; Nannicini T., Stella A., Tabellini G., Troiano U. Social Capital and Political Accountability // FEEM Working Paper. 2010. No. 58.

<sup>15</sup> Putnam R. Op. cit.; Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Op. cit.; Denisova I., Eller M., Zhuravskaya E. What Do Russians Think about Transition? // Economics of Transition. 2010. Vol. 18, No 2. P. 249–280.

Из сказанного следует, что социальный капитал воздействует на состояние экономики и общества по двум направлениям — *горизонтально* и *вертикально*. В первом случае функция социального капитала состоит в координации действий экономических агентов по предотвращению провалов рынка без участия государства; при этом, как уже отмечалось, сокращаются издержки беспорядка. Во втором случае социальный капитал способствует консолидации и политической активности граждан, а целями коллективных действий выступают надлежащая работа государства и функционирование учреждаемых им институтов<sup>16</sup>; при этом экономятся *издержки принуждения*, возникающие вследствие злоупотребления властью или ошибочных решений государственных органов.

Наглядное представление об экономическом значении социального капитала дает *кривая институциональных возможностей*<sup>17</sup>, иллюстрирующая способность общества контролировать издержки беспорядка и принуждения. При достаточном запасе социального капитала издержки беспорядка относительно невелики изначально и могут быть снижены до приемлемого уровня эффективными действиями государства без особых издержек принуждения (см. рис. 1а). При нехватке социального капитала издержки беспорядка значительно больше, и их сокращение при участии государства сопровождается чрезмерным ростом издержек принуждения (см. рис. 1б). Удаленность кривой институциональных возможностей от начала координат, где оба типа издержек равны нулю, позволяет судить о вкладе социального капитала по горизонтальному и вертикальному направлениям в общественное благосостояние и экономический рост.

Роль социального капитала в работе институтов позволяет совместить два, казалось бы, взаимоисключающих взгляда на связь инсти-



Рис. 1

<sup>16</sup> Важная функция социального капитала состоит в защите институтов от *нецелевого использования*, то есть манипулирования для извлечения частной выгоды за общественный счет. Без такой защиты институты могут утратить способным образом выполнять свои функции, и в результате общество несет значительный урон. Общественная защита института от нецелевого использования также сталкивается с проблемой коллективных действий, поскольку полноценный институт представляет собой общественное благо. Государство далеко не всегда способно должным образом оградить институты от нецелевого использования, особенно если общество устранивается от решения этой задачи, и в таких случаях различные институты — от процедуры банкротства до самостоятельных некоммерческих организаций — оказываются под угрозой «захвата» и дискредитации недобросовестными пользователями. Подробнее см.: Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 38—44.

<sup>17</sup> Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Op. cit.

тутов и экономического благополучия: согласно *институциональной гипотезе*, институты есть предпосылка развития, а *гипотеза развития* утверждает, что причинная связь направлена противоположно. С должными оговорками справедливы оба утверждения: *эффективные* институты действительно способствуют росту, а экономический рост, в свою очередь, повышает образовательный уровень населения и укрепляет средний класс, что способствует накоплению социального капитала, а в итоге — улучшению институтов<sup>18</sup>.

### Групповая и общественная отдача на социальный капитал

Социальный капитал следует отличать от человеческого — в последнем случае речь идет о личных активах (образование, профессиональные навыки, здоровье и пр.), а социальный капитал — общественный ресурс. Между этими двумя понятиями, тем не менее, имеется определенная аналогия, в частности, в том, что касается отдачи на оба вида капитала. Известно, что частная отдача на образование может в ту или иную сторону отличаться от общественной; в случае социального капитала аналогичный «зазор» может возникнуть между групповой и общественной эффективностью<sup>19</sup>.

Согласно определению, социальный капитал должен содействовать совместным действиям той или иной группы ради достижения общей цели. Если группа представляет общество в целом, то подобные коллективные усилия (например, направленные на повышение подотчетности власти) приумножают общественное благосостояние; такого рода *открытым* (bridging) социальным капиталом «наведения мостов» располагают так называемые «группы Патнэма», цель которых — общественное благо. В то же время нередки ситуации, когда та или иная группа преследует собственные цели (создает клубные блага для членов группы) и мобилизует для этого *закрытый* (bonding) социальный капитал. Подобные «группы Олсона» могут вступать в конкуренцию с другими организованными интересами в экономике и обществе за ограниченные ресурсы — в таком случае социальный капитал не создает новой ценности, и его общественная отдача оказывается нулевой или даже отрицательной.

Противопоставление открытой и закрытой разновидностей социального капитала отчасти напоминает разграничение между (общественно) производительной и непроизводительной деятельностью (последняя известна также как «борьба за ренту»): оба вида деятель-

<sup>18</sup> Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Op. cit.; Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Do Institutions Cause Growth? // Journal of Economic Growth. 2004. Vol. 9, No 3. P. 271—303.

<sup>19</sup> В некоторых ситуациях правомерно говорить и об индивидуальной отдаче на социальный капитал; при этом обычно речь идет о количестве и качестве социальных контактов индивида, которые могут быть использованы для получения информации и поддержки (Glaeser E. L., Laibson D., Sacerdote B. An Economic Approach to Social Capital // Economic Journal. 2002. Vol. 112, No 483. P. 437—458; Halpern D. Social Capital. Cambridge: Polity, 2005. Частные инвестиции в социальный капитал расширяют сети личных контактов и связей, а также способствуют укреплению репутации в глазах окружающих (Bénabou R., Tirole J. Op. cit.).



ности сулят индивидуальную выгоду, но в первом случае возникает и общественный выигрыш, а во втором успех достигается за счет перераспределения уже созданных благ<sup>20</sup>. Перед аналогичным выбором могут оказаться не только индивиды, но и сообщества; группы Патнэма выбирают первую возможность, а группы Олсона — вторую. В последнем случае принято говорить о «теневой стороне социального капитала», следствием которой может стать раскол и сегрегация в обществе по экономическим, культурным, религиозным, этническим и другим признакам; в частности, социальный капитал может способствовать возникновению экстремистских движений. Закрытые социальные сети порождают дискриминацию — аутсайдеры ограничены в достижении экономического и профессионального успеха просто потому, что лишены необходимых для этого контактов и связей. Наконец, «закрытый» социальный капитал может отрицательно отразиться на качестве государственного управления, поскольку в таком случае политики могут следовать принципу «разделяй и властвуй», предлагая сепаратные договоренности тем или иным группам интересов<sup>21</sup>.

Преобладание в обществе групп Патнэма или групп Олсона зависит от *радиуса доверия*<sup>22</sup>. При малом радиусе доверие ограничено узким кругом лиц — родственников, близких друзей, представителей одного и того же клана и т. д., а большой радиус отражает доверие к людям вообще, не обусловленное личными или родственными связями или различного рода идентичностями. Тесно связан с этим характер преобладающей в обществе морали: *универсальная мораль* означает следование одним и тем же принципам в отношениях с людьми вне зависимости от их социально-экономического статуса, а *ограниченная мораль* предполагает двойные стандарты, выделяющие определенную группу среди всех остальных<sup>23</sup>. Неограниченный радиус доверия и универсальная мораль благоприятствуют образованию широких общественных коалиций и дают основания ожидать положительной общественной отдачи на социальный капитал, в случае ограниченного доверия и морали социальный капитал концентрируется в пределах узких групп и может скорее препятствовать, чем способствовать экономическому развитию.

### Измерение социального капитала

Для оценки экономической отдачи на социальный капитал необходимо располагать количественными индикаторами последнего. Измерение социального капитала представляет собой сложную задачу, поскольку речь идет о нематериальных и далеко не всегда доступных прямому наблюдению характеристиках. В частности, о доверии в обществе и распространенности в нем тех или иных норм можно судить по поведению

<sup>20</sup> См., например: Baumol W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, No 5, Part 1. P. 893—921.

<sup>21</sup> Weingast B. Op. cit.; Nannicini T., Stella A., Tabellini G., Troiano U. Op. cit.

<sup>22</sup> Fukuyama F. Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: Free Press, 1995; Tabellini G. The Scope of Cooperation: Values and Incentives.

<sup>23</sup> Platteau J.-Ph. Institutions, Social Norms, and Economic Development. Amsterdam: Overseas Publishers Association, 2000.



индивидов, в связи с чем для измерения социального капитала часто используются показатели безвозмездного донорства, благотворительности и волонтерства, членства в общественных организациях, участия в выборах, соблюдения установленных правил общежития и пр. Основан такой подход на логике «выявленных предпочтений» — подобно тому, как поведение на рынках позволяет реконструировать предпочтения потребителя, просоциальное поведение может свидетельствовать о приверженности составляющим социальный капитал нормам и принципам.

Вместе с тем подобные индексы социального капитала не лишены недостатков, поскольку поведение людей может отражать не только внутреннюю мотивацию, но и внешние факторы, например материальное или моральное поощрение, угрозу применения официально установленных санкций, а также стремление произвести на окружающих благоприятное впечатление<sup>24</sup>. Поскольку просоциальное поведение есть самостоятельная ценность и его связь с общим положением дел в экономике и обществе не вызывает сомнений, полученные с использованием фиксирующих такое поведение индикаторов выводы об экономической ценности социального капитала оказываются в известной мере тавтологическими<sup>25</sup>. Поэтому особый интерес представляют данные о поведении, которое мотивируется исключительно внутренними нормами; примером может служить нарушение дипломатами правил парковки автомобилей в стране пребывания<sup>26</sup>.

Поскольку ситуации, в которых поведение «очищено» от внешнего влияния и диктуется исключительно внутренними мотивами, встречаются достаточно редко, важным альтернативным источником индикаторов социального капитала становятся данные социологических опросов. Среди международных ресурсов социологической информации для измерения социального капитала наиболее известно Всемирное исследование ценностей (World Values Survey), которое проводится с 1981 г. (с 1990 г. — каждые пять лет); нынешняя шестая волна опроса должна охватить не менее 50 стран, в число которых входит и Россия<sup>27</sup>. Анкета опроса позволяет составить представление

<sup>24</sup> Bénabou R., Tirole J. Op. cit.

<sup>25</sup> Durlauf S., Fafchamps M. Op. cit. Аналогичная проблема возникает при измерении экономического эффекта формальных институтов, когда в качестве индикаторов качества институтов используются наблюдаемые характеристики их эффективности (outcomes). Подробнее см.: Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Op. cit.

<sup>26</sup> Fisman R., Miguel E. Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets // Journal of Political Economy. 2007. Vol. 115, No 6. P. 1020—1048. Следует заметить, что дисциплинирующее внешнее воздействие может исходить не только от официально уполномоченных контролирующих органов, но и от окружающих, что также свидетельствует о запасах социального капитала в обществе. При недостаточной укорененности просоциальных норм индивид может быть склонен к антиобщественному поведению, если только его не удерживают от этого внешние санкции; промежуточный уровень таких норм создает внутреннюю мотивацию для учета в поведении общественных интересов, а при высоком уровне этих норм индивид не только сам избегает антисоциального поведения, но и готов применить собственные частные санкции к нарушителям. Подробнее см.: Cooter R. The Rule of State Law and the Rule-of-Law State: Economic Analysis of the Legal Foundations of Development // Annual World Bank Conference on Development Economics. 1996. P. 191—217; Sethi R., Somanathan E. The Evolution of Social Norms in Common Property Resource Use // American Economic Review. 1996. Vol. 86, No 4. P. 766—788.

<sup>27</sup> Inglehart R., Welzel Ch. Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

о взглядах, ценностях и поведении респондентов в различных сферах экономики, политики и общественной жизни. В число наиболее востребованных в измерении социального капитала входит вопрос о том, следует ли доверять людям или в отношении с ними нужно соблюдать осторожность. Нередко спрашивают о том, насколько может быть оправданным с точки зрения респондента общественно предосудительное поведение (сокрытие доходов от налогообложения, проезд без оплаты на общественном транспорте, коррупция и т. п.).

Измерение социального капитала на регулярной основе ведут статистические органы Великобритании, Канады, Австралии и других стран. Координацию национальных программ по измерению социального капитала осуществляют Всемирный банк (под эгидой которого была создана система измерения социального капитала SOCAT — Social Capital Assessment Toolkit)<sup>28</sup>, ЮНЕСКО и ОЭСР. В России измерение социального капитала не институционализировано, однако в последние годы Фонд «Общественное мнение» периодически проводит опросы в рамках проекта «Георейтинг», результаты которых позволяют судить об уровне доверия, нормах и ценностях россиян.

Наконец, важным источником данных для измерения социального капитала становятся лабораторные эксперименты, где в различных игровых ситуациях участники могут выбирать между просоциальным и антисоциальным поведением, сотрудничая друг с другом ради достижения общей цели или преследуя исключительно личную выгоду. Результаты экспериментов можно использовать для контроля индикаторов, полученных с использованием опросных данных. Любопытно, что опросные меры доверия предсказывают в экспериментальных условиях не доверие к окружающим как таковое (*trust*), а скорее способность вызвать доверие (*trustworthiness*)<sup>29</sup>.

Используемые индикаторы, как правило, характеризуют не социальный капитал в целом, а те или иные элементы составляющей его триады — доверия, норм и сетей. Ранее в литературе было распространено мнение о том, что социальный капитал представляет собой универсальную и однородную субстанцию, проявляющуюся в различной форме. В частности, предполагалось, что доверие и просоциальные нормы поддерживаются и распространяются членством в сетях и различного рода ассоциациях, а устойчивость сетей обеспечивается доверием и общностью взглядов их членов. Но такой взгляд не выдерживает эмпирической проверки: индикаторы развития сетей, доверия и норм поведения далеко не всегда находятся друг с другом в статистически значимой положительной зависимости. Таким образом, измерение социального капитала представляет собой принципиально «многомерную» задачу, и в прикладных исследованиях приходится оперировать различными индексами, характеризующими те или иные разновидности и проявления способности к самоорганизации и коллективным действиям.

<sup>28</sup> World Bank's Social Capital Initiative; см.: *Grootaert C., van Bastelaer T.* Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative. SCI Working Paper No. 250. Washington: The World Bank, 2001.

<sup>29</sup> *Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J., Soutter C.* Measuring Trust // *Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115, No 3. P. 811–846.

## Экономическая отдача на социальный капитал: эмпирический анализ

Располагая индикаторами социального капитала, можно количественно оценить связь между доверием, нормами поведения и социальными сетями, с одной стороны, и состоянием экономики и общества, — с другой. Такой анализ возможен на микро-, мезо- и макроуровнях: в первом случае измеряется вклад социального капитала в благополучие индивидов и домашних хозяйств, во втором — в положение местных сообществ и эффективность работы организаций, в третьем — в развитие стран и регионов<sup>30</sup>.

Социальный капитал семьи и индивида способствует экономическому успеху за счет личных связей, обеспечивающих доступ к информации и вакансиям, снижающих транзакционные издержки в бизнесе и позволяющих рассчитывать на поддержку в трудных ситуациях. Вместе с тем такого рода частные выгоды далеко не всегда сопровождаются приростом общественного богатства — «индивидуальный» социальный капитал может быть источником лишь перераспределительных преимуществ.

Культурные ценности и поведенческие стереотипы, поддерживаемые социальным капиталом, могут стать частью определенной идентичности, под влиянием которой принимаются те или иные экономические решения. Идентичность маргинальных или подвергающихся дискриминации групп может препятствовать их продуктивной экономической деятельности и интеграции в экономический и социальный мейнстрим. В таких случаях вновь проявляется «теневая сторона» социального капитала, и экономическая отдача на него оказывается отрицательной<sup>31</sup>.

На мезоуровне социальный капитал сокращает транзакционные издержки в организациях частного, государственного и некоммерческого секторов. Согласно Коузу, организации увеличиваются в размере до тех пор, пока экономия транзакционных издержек не перекрывается ростом издержек управления. Социальный капитал способствует сокращению обоих типов издержек и приводит, таким образом, к увеличению эффективного размера организации<sup>32</sup>.

Многочисленные эмпирические исследования свидетельствуют о ключевой роли социального капитала в успешной самоорганизации местных сообществ для совместного управления природными ресурсами, объектами локальной инфраструктуры, поддержания общественного порядка и пр. Предпосылкой получения отдачи на социальный капитал выступает соблюдение ряда принципов «эффективного дизайна» коллективных действий, в том числе четких границ сообщества, стабильной и компактной группы пользователей, регулярного общения друг с другом и возможности самостоятельно устанавливать правила и процедуры принятия коллективных решений. При выполнении пере-

<sup>30</sup> Halpern D. Op. cit.; Durlauf S., Fafchamps M. Op. cit.

<sup>31</sup> Akerlof G., Kranton R. Economics and Identity // Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115, No 3. P. 715–753.

<sup>32</sup> Coase R. The Nature of the Firm // Economica. 1937. Vol. 4, No 16. P. 386–405; La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Trust in Large Organizations // American Economic Review. 1997. Vol. 87, No 2. P. 333–338.

численных условий социальный капитал повышает эффективность коллективного управления земельными, лесными, водными и иными природными общедоступными ресурсами<sup>33</sup>. В частности, социальный капитал дает осязаемую отдачу в коллективном управлении жилыми домами, организованными в форме кондоминиумов, кооперативов, товариществ собственников жилья и пр.<sup>34</sup>

Первую попытку подтвердить отдачу на социальный капитал на макроуровне предпринял Патнэм, исследуя провинции Италии<sup>35</sup>. Используя различные индикаторы политической культуры, членства в ассоциациях и распространения просоциальных ценностей, автор обнаружил значительно больший запас социального капитала на севере Италии, нежели в южной части страны, и связал эти перепады с «естественным экспериментом» — различной политической историей Севера и Юга. Исторический опыт демократии и самоуправления в итальянских городах-республиках способствовал накоплению социального капитала, тогда как колониальная зависимость юга страны препятствовала этому процессу<sup>36</sup>. Согласно приведенным Патнэмом данным, качество регионального управления также заметно выше в провинциях Севера, что связано с большей «насыщенностью» этих провинций социальным капиталом. Установленную связь можно интерпретировать как свидетельство экономической отдачи на социальный капитал, измеряемой эффективностью работы региональных органов власти и дееспособностью демократии на региональном уровне.

Несмотря на обнаруженную ранговую корреляцию между социальным капиталом и государственным управлением, экономическая отдача на социальный капитал оставалась гипотезой до появления более строгих эмпирических доказательств, полученных с использованием современных эконометрических моделей. Впервые такой анализ предприняли С. Нэк и Ф. Кифер, которые оценили регрессионную модель, связывающую темпы экономического роста государств с уровнем доверия, этических норм и членства в ассоциациях<sup>37</sup>. Было показано, что доверие и нормы вносят значимый положительный вклад в экономическое развитие, но для членства в ассоциациях подобную связь не удалось обнаружить. Авторы предположили, что этот отрицательный результат связан с тем, что в статистике членства в ассоциациях присутствуют как группы Патнэма, так и группы Олсона, в то время как вклада в экономическое развитие можно ожидать лишь от первых. Тем не менее членство в группах Патнэма также оказалось незначимым для экономического

<sup>33</sup> Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14, No 3. P. 137–158.

<sup>34</sup> Saegert S., Winkel G. Social Capital and the Revitalization of New York City's Distressed Inner-city Housing // Housing Policy Debate. 1998. Vol. 9, No 1. P. 17–60; Полищук Л., Борисова Е., Пересецкий А. Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 115–135.

<sup>35</sup> Putnam R. Op. cit.

<sup>36</sup> Положительное воздействие опыта демократического развития на накопление социального капитала убедительно подтверждено дальнейшими исследованиями. См., например: Persson T., Tabellini G. Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change // American Economic Journal: Macroeconomics. 2009. Vol. 1, No 2. P. 88–126.

<sup>37</sup> Knack S., Keefer Ph. Op. cit.

роста. Таким образом, выяснилось, что социальный капитал не следует рассматривать как однородную субстанцию, и влияние его различных составляющих на экономику и общество во многом зависит от контекста. Дальнейшие исследования подтвердили этот вывод<sup>38</sup>.

Исследование Нэка и Кифера проливает свет и на механизмы связи социального капитала с экономическим ростом — авторы показали, что «передаточным ремнем» в таком механизме служат инвестиции и государственное управление. Таким образом, в установленной взаимосвязи можно усмотреть воздействие социального капитала на развитие как по вертикали, так и по горизонтали. Вертикальный передаточный механизм обеспечивает более эффективную работу государственных органов и укрепление формальных институтов, необходимых для благоприятного инвестиционного климата, а горизонтальный, как уже отмечалось, способствует распространению информации и доверию в деловой среде, что также поддерживает инвестиционную активность.

Чтобы убедиться в причинном характере связи между социальным капиталом и развитием и, в частности, исключить, что обнаруженная корреляция порождена «пропущенным фактором», влияющим одновременно на развитие и социальный капитал, авторы включают в регрессионные уравнения различного рода контролирующие и инструментальные переменные. Задача последних заключается в том, чтобы связать социальный капитал с теми или иными экзогенными характеристиками, указывающими на его культурные, исторические, географические и другие корни. В качестве таковых Кифер и Нэк используют этническую неоднородность стран, исходя из того, что в многонациональных государствах при прочих равных условиях труднее достичь согласия в обществе. Двухшаговый метод наименьших квадратов с использованием указанных инструментов подтверждает вывод о том, что социальный капитал оказывает благотворное влияние на экономический рост.

В ряде более поздних работ, выполненных с использованием большей выборки, панельных данных и различного рода инструментальных переменных и тестов робастности, убедительно подтверждена значительная экономическая отдача на социальный капитал, наблюдаемая на уровне стран<sup>39</sup>. Характерно, что в этих работах, как правило, измеряется влияние социального капитала на эффективность формальных институтов и государственного управления<sup>40</sup>, возвращая данное научное направление к традициям, заложенным Патнэмом. Преобладание такого подхода можно рассматривать как неявное признание большей важности вертикального механизма воздействия социального капитала на экономику и общество по сравнению с горизонтальным. Иными словами, большинство авторов исходят из того, что в современном мире способность общества к самоорганизации наиболее важна и востребована в обеспечении подотчетности государства,

<sup>38</sup> См., например: *Bjornskov Ch. Op. cit.*

<sup>39</sup> *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Op. cit.; Bjornskov Ch. Op. cit.; Tabellini G. Institutions and Culture // Journal of the European Economic Association Papers and Proceedings. 2008. Vol. 6, No 2—3. P. 255—294.*

<sup>40</sup> В числе других показателей экономического благополучия используются валовой продукт на душу населения, темпы роста экономики, уровень удовлетворенности жизнью и др.

а в меньшей степени — в возможности замещения государства (и иных формальных институтов) в повседневной жизни людей.

Несмотря на согласие относительно экономической ценности социального капитала на макроуровне, указанные работы отличаются существенными деталями. В частности, Х. Бьорнсков методами факторного анализа подтвердил правомерность измерения отдачи на социальный капитал в рамках триады «доверие—ценности—сети/ассоциации» и установил, что из трех названных «осей» только доверие значимо связано с достигаемыми результатами — качеством государственного управления и удовлетворенностью жизнью. Г. Табеллини обнаружил значимость не только доверия, но и просоциальных норм. Наконец, далеко не всегда удается разделить влияние собственно социального капитала от воздействия формальных институтов, которые также способны предотвращать оппортунистическое поведение, но не на основе внутренней убежденности и усвоенных просоциальных норм, а за счет эффективных санкций, применяемых к нарушителям. При включении в регрессионные модели институциональных переменных экономическая оценка социального капитала может снизиться<sup>41</sup>. Одно из возможных объяснений такого эффекта заключается в том, что институты испытывают на себе благотворное воздействие социального капитала. С другой стороны, членство в ассоциациях и участие в сетевой деятельности в странах Западной Европы заметно выше, чем в Центральной и Восточной Европе, и эти различия удается объяснить качеством институтов в соответствующих частях континента<sup>42</sup>.

Помимо различий в методологии анализа, составе выборки, периоде наблюдений и др., подобные разногласия могут быть связаны с объективными трудностями соблюдения в межстрановых исследованиях принципа «при прочих равных условиях» — специфика стран лишь отчасти может быть учтена включением в регрессионные уравнения различных контрольных переменных, особенно в том, что касается институтов<sup>43</sup>.

Сомнения в наличии «пропущенных переменных» не столь серьезны, если объектами наблюдения становятся не различные страны, а регионы и города отдельных стран. Такой подход к измерению отдачи на социальный капитал следует традиции, заложенной Патнэмом; в этом случае между элементами выборки обычно гораздо больше сходства в отношении институциональных, политических и экономических условий развития, и если индикаторы социального капитала и социально-экономические результаты заметно различаются от одного региона к другому, то выводы об экономической отдаче на социальный капитал выглядят более обоснованными.

Характерным примером такого рода исследований может служить оценка воздействия социального капитала на качество работы правитель-

<sup>41</sup> См.: *Beugelsdijk S., De Groot H., Schaik T. van.* Trust and Economic Growth: a Robustness Analysis // *Oxford Economic Papers*. 2004. Vol. 56, No 1. P. 118—134; *Beugelsdijk S., Schaik T. van.* Social Capital and Growth in European Regions: an Empirical Test // *European Journal of Political Economy*. 2005. Vol. 21, No 2. P. 301—324.

<sup>42</sup> *Fidrmuc J., Gërçhani K.* Mind the Gap! Social Capital, East and West // *Journal of Comparative Economics*. 2008. Vol. 36, No 2. P. 264—286.

<sup>43</sup> Подробнее о методологических проблемах измерения отдачи на социальный капитал см.: *Durlauf S., Fafchamps M.* Op. cit.



ственных органов в штатах США, предпринятая Нэком<sup>44</sup>. В качестве индикаторов социального капитала использованы данные о доверии, распространенности волонтерской деятельности, интенсивности неформального общения, членстве в клубах и ассоциациях и др. Объясняемые переменные характеризовали работу правительств штатов и включали в числе прочего оценки качества бюджетного планирования, соответствия расходных приоритетов общественным нуждам, степень вовлеченности общественности в процесс принятия государственных решений, оценки системы государственных закупок, а также общий уровень прозрачности и подотчетности правительств штатов. Расчеты выявили существенную отдачу на социальный капитал, различные индикаторы которого оказались высокосignификантными предикторами большинства перечисленных критериев оценки работы правительства. Характерно, что и в данном случае роль членства в ассоциациях значительно слабее, чем других составляющих социального капитала. Используя в качестве инструментальных переменных религиозную принадлежность населения, Нэк подтвердил, что связь между социальным капиталом и качеством работы правительств штатов имеет причинный характер ожидаемой направленности.

В аналогичном исследовании для регионов Германии<sup>45</sup> также анализируется связь социального капитала с эффективностью работы местных органов власти, с тем важным различием, что в данном случае рассматривается воздействие социального капитала не населения и общества в целом, а политических элит. Социальный капитал элит напрямую влияет на работу органов власти: доверие в среде политиков и чиновников и разделяемые ими нормы и ценности способствуют повышению эффективности государственного сектора. Регрессионный анализ подтверждает значимое положительное влияние социального капитала, в том числе доверия среди элит, на оценку гражданами работы региональных и городских органов власти. В другой работе экономический рост немецких регионов связан, помимо традиционных индикаторов социального капитала, с отношением в обществе к рыночной экономике и участием в политических партиях и движениях. Установлено, что наиболее сильно с темпами роста связаны «рыночные ценности», на фоне которых роль доверия и других традиционных индикаторов социального капитала несколько ослабевает<sup>46</sup>.

Аналогичные исследования выполнены для ряда других государств<sup>47</sup>. В частности, установлена связь экономической активности в регионах Англии с доверием к политическим институтам и членством в общественных ассоциациях. Экономический рост, доходы населения и инвестиции в районах Китая сильно коррелируют с доверием, которое, в свою очередь, связано с уровнем урбанизации и развитием региональных рынков. Любопытно, что данные по Польше не позволяют обнаружить заметного вклада социального капитала в рост региональной экономики.

<sup>44</sup> Knack S. Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States // American Journal of Political Science. 2002. Vol. 16, No 4. P. 772–783.

<sup>45</sup> Cusak T. Social Capital, Institutional Structures, and Democratic Performance: A Comparative Study of German Local Governments // European Journal of Political Research. 1999. Vol. 35, No 1. P. 1–34.

<sup>46</sup> Blume L., Sack D. Patterns of Social Capital in West German Regions // European Urban and Regional Studies. 2008 Vol. 15, No 3. P. 229–248.

<sup>47</sup> Casey T. Social Capital and Regional Economies in Britain // Political Studies. 2004. Vol. 52, No 1. P. 96–117; Ke R., Zhang Zh. Trust in China: A Cross-Regional Analysis // William Davidson Institute Working Paper No 586, 2003; Dzialek J. Social Capital and Economic Growth in Polish Regions // MPRA Working Paper. 2009. No 18287.



Можно констатировать, что в большинстве случаев сильное гражданское общество способствует социально-экономическому развитию региона, однако в разных странах могут оказаться значимыми различные составляющие социального капитала — доверие, членство в ассоциациях, толерантность, чувство ответственности, гражданская активность и пр. Такого рода индикаторы далеко не всегда коррелируют друг с другом и во многом зависят от индивидуальных характеристик — возраста, образования, профессии, религиозной принадлежности и пр., что необходимо учитывать при измерении отдачи на социальный капитал.

### Социальный капитал и благополучие российских городов

Систематические исследования отдачи на социальный капитал в России до недавнего времени не проводились, однако имеются свидетельства связи социального капитала со снижением смертности населения, политической конкуренцией и успехом в бизнесе в различных регионах страны<sup>48</sup>. В то же время принято считать нехватку социального капитала в России одной из главных причин сохраняющихся проблем в экономике и политической сфере, когда общество не может быть активным агентом перемен и участником институциональных преобразований. Для россиян характерны недоверие к государству и вместе с тем востребованность государственного регулирования, отражающие низкий уровень доверия в обществе<sup>49</sup>. Широкое распространение получил «социальный цинизм», а официальные институты повсеместно вызывают недоверие<sup>50</sup>. Данные опросов показывают, что социальный капитал в стране нередко принимает устаревшую форму взаимопомощи для коллективной защиты от социальных и экономических неурядиц вместо совместных усилий по устранению источника возникающих проблем<sup>51</sup>. Наконец, централизация политической системы и выстраивание «вертикали власти» сужают пространство для общественной инициативы и сокращают возможности для использования социального капитала вне зависимости от его количества и качества.

Авторами статьи получена оценка отдачи на социальный капитал в городах России<sup>52</sup>. Для выбора *городов* в качестве единиц наблюдения имеются серьезные основания. Во-первых, в рамках российских регионов — областей, краев и республик — индикаторы социального

<sup>48</sup> Kennedy B., Kawachi I. The Role of Social Capital in the Russian Mortality Crisis // World Development. 1998. Vol. 26, No 11. P. 2029–2043; Marsh Ch. Social Capital and Democracy in Russia // Communist and Post-Communist Studies. 2000. Vol. 33, No 2. P. 183–199; Batjargal B. Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia : A Longitudinal Study // Organization Studies. 2003. Vol. 24, No 4. P. 535–556.

<sup>49</sup> Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Op. cit.; Denisova I., Eller M., Zhuravskaya E. Op. cit.

<sup>50</sup> Лебедева Н., Тамарко А. Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд. дом ВШЭ, 2007; Ясин Е. Г. Указ. соч.

<sup>51</sup> Rose R. Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia // World Bank Social Capital Initiative Working Paper. 1998. No 6.

<sup>52</sup> Menyashvili R., Polishchuk L. Does Social Capital Have an Economic Payoff in Russia? // Higher School of Economics Working Paper. 2011. No WP10/2011/01.

капитала подвержены значительным перепадам (например, между городской и сельской местностью), тогда как для отдельных городов в этом смысле характерна бóльшая однородность. Во-вторых, размещение производства и городское развитие в СССР носили нерыночный и порой произвольный характер, вследствие чего социальную структуру российских городов можно рассматривать как результат «естественного эксперимента», что благоприятствует получению статистически обоснованных оценок связи между социальным капиталом и городским развитием. В-третьих, в городах России, в отличие от субъектов федерации, сохранились прямые выборы исполнительной власти, что позволяет рассчитывать на наличие вертикального механизма связи между социальным капиталом и экономическими результатами.

Основным источником информации для исследования стали материалы опроса, проведенного в 2008 г. в рамках программы «Георейтинг» Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора ВШЭ совместно с Фондом «Общественное мнение». В ходе опроса, охватившего более 34 тыс. респондентов, были получены данные о ценностях респондентов, доверии и солидарности в обществе и готовности к самоорганизации и коллективным действиям, в том числе в политической сфере. Регистрировались также социально-экономические характеристики респондентов, их удовлетворенность положением в своем городе и мнение о работе городских властей.

Анализ материалов опроса и, в частности, корреляций ответов на вопросы анкеты, указывает на наличие более общих латентных показателей, лежащих в основе норм, ценностей и поведения респондентов. Выявление таких показателей важно с инструментальной и теоретической точек зрения, позволяя обнаружить в эмпирических данных индикаторы определенных разновидностей социального капитала.

Факторный анализ выделяет два основных фактора, которые могут быть использованы для измерения социального капитала. Первый фактор связан с характеристиками общественной солидарности, согласия, готовности к объединению и чувства ответственности за положение дел в городе. Доверие также входит в этот список с положительным, хотя и несколько меньшим весом. Первый фактор, таким образом, характеризует способность к образованию широких общественных коалиций — групп Патнэма, и его правомерно рассматривать как меру открытого социального капитала.

Второй фактор характеризуется индикаторами локальных и закрытых для посторонних общественных связей. Таковы доверие к близким и к людям, с которыми много общего, и круг ответственности, ограниченный семьей и ближайшей средой обитания — домом. Наоборот, признаки, составившие основу открытого социального капитала, входят в данный набор характеристик со знаком минус, отражая настороженное отношение респондентов к «чужакам». Таким образом, можно рассматривать данный фактор как индикатор закрытого социального капитала, способствующего образованию эксклюзивных групп Олсона. Столкнувшись с угрозой своему благополучию, такие группы мобилизуются для коллективной защиты от нападок или совместной борьбы за ресурсы.

Представляет интерес связь выявленных факторов с контрольными переменными. Открытый социальный капитал положительно

связан с образованием и доходом респондентов, а закрытый — с их возрастом<sup>53</sup>. Полученное агрегирование робастно: использование альтернативных методик факторного анализа дает близкие результаты.

Как уже отмечалось, открытый социальный капитал повышает эффективность демократических институтов и тем самым подотчетность власти и качество государственного (в данном случае — муниципального) управления. Можно, таким образом, ожидать положительную экономическую отдачу на открытый социальный капитал, поддерживаемую вертикальным механизмом связи.

Закрытый социальный капитал не позволяет достичь подотчетности власти и используется различными группами для адаптации к сложившимся условиям и для сепаратной защиты от проблем и рисков, возникающих по вине государства. Следует ожидать негативного влияния закрытого социального капитала на качество государственного управления: способность общества приспосабливаться к нехватке предоставляемых государством благ и услуг и к порокам институциональной среды снижает экономические и политические издержки халатности и злоупотреблений властью и тем самым поощряет и то, и другое. Вместе с тем закрытый социальный капитал приносит реальное облегчение, обеспечивая неформальную защиту, пусть в рамках отдельной группы, от властного произвола, замещая бездействующие институты и частично компенсируя нехватку общественных благ. Налицо два противоположно направленных эффекта закрытого социального капитала: первый, отрицательный, распространяется по вертикальному каналу, а второй, положительный — по горизонтальному.

Для анализа сравнительной силы названных эффектов мы разработали теоретическую модель, которая позволяет сделать следующие выводы<sup>54</sup>. При больших запасах открытого социального капитала органы власти подотчетны и эффективны, в мобилизации закрытого социального капитала в таком случае нет необходимости; соответственно экономическая отдача на закрытый социальный капитал при этом оказывается близкой к нулю. Наоборот, при острой нехватке открытого социального капитала общество беззащитно перед неподконтрольной бюрократией и ему «нечего терять» — в таком случае частичное облегчение, приносимое закрытым социальным капиталом, не сопровождается побочным уроном, и, следовательно, экономическая отдача на закрытый социальный капитал положительная. Наконец, при существенных запасах открытого социального капитала, которых недостаточно для того, чтобы сделать власть полностью подотчетной, косвенный отрицательный эффект оказывается сильнее положительного прямого, и закрытый социальный капитал «вытесняет» открытый. Экономическая отдача на закрытый социальный капитал становится при этом отрицательной.

Результаты регрессионного анализа с использованием данных проекта «Георейтинг» согласуются с вышеизложенной теорией. Так, открытый социальный капитал вносит высокосignификантный положитель-

<sup>53</sup> Возможно, данный факт отражает урон, нанесенный социальному капиталу старших возрастных групп за годы переходного периода (см.: *Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A.* Op. cit.).

<sup>54</sup> Подробнее см.: *Menyashev R., Polishchuk L.* Op. cit.

ный вклад в оценку респондентами положения дел в своих городах: увеличение индекса открытого социального капитала на одно стандартное отклонение улучшает индекс положения дел в городе на четверть стандартного отклонения. Вклад закрытого социального капитала в положение дел в городах также высокосignификантный, но отрицательный. Полученные оценки робастны к различным спецификациям модели и включению контрольных переменных.

В основе обнаруженных зависимостей лежит распространяемое по вертикальному каналу влияние социального капитала на городское управление. Открытая и закрытая разновидности социального капитала остаются высокосignификантными с теми же знаками для оценки респондентами качества работы городских администраций. Такая зависимость особенно отчетливо выражена для крупных (более 100 тыс. жителей) городов: прирост открытого социального капитала на одно стандартное отклонение повышает качество управления такими городами также на одно стандартное отклонение. Таким образом, более «гражданские» города России заметно лучше управляются; наоборот, преобладание социального капитала в закрытой форме пагубно сказывается на городском управлении. При построении регрессии положения дел в (крупных) городах на качество городского управления и индексы социального капитала последние оказываются незначимыми — таким образом, влияние социального капитала на развитие российских городов передается преимущественно через вертикальный механизм. Наконец, в соответствии с теорией, урон от закрытого социального капитала для городского развития оказывается особенно заметным при промежуточных значениях открытого социального капитала. Это означает, что устаревшие ценности и механизмы связей в обществе «гасят» импульсы развития, возникающие за счет растущего гражданского самосознания городского населения.

Наш анализ свидетельствует о том, что несмотря на сомнения в способности российского общества стать самостоятельной движущей силой развития страны, социальный капитал в российских условиях дает осязаемую экономическую отдачу, в первую очередь повышая подотчетность органов власти. В малых городах с более традиционным жизненным укладом социальный капитал оказывает на положение дел в городе и прямое влияние, не опосредованное муниципальным управлением. В крупных городах прямое влияние исчезает — здесь главной функцией и задачей социального капитала становится обеспечение должной подотчетности власти. Таким образом, чем крупнее территориальное образование, тем важнее роль государственного и муниципального управления как передаточного механизма между социальным капиталом и качеством жизни.

Экстраполируя эту закономерность, следовало бы ожидать еще более отчетливого ее проявления на уровне российских регионов. Вопреки ожиданиям, такая гипотеза не подтверждается данными: в отличие от Западной Европы и США, зависимость между региональным развитием и социальным капиталом в России не наблюдается. Нельзя исключить, что этот вывод объясняется политическими причинами — прямыми выборами исполнительной власти в городах и отказом от таких выборов в субъектах федерации.

О. ВАСИЛЬЕВА,  
кандидат экономических наук,  
доцент Амурского государственного  
университета (г. Благовещенск),  
старший научный сотрудник  
Амурской лаборатории экономики и социологии  
Института экономических исследований ДВО РАН

## НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ИЗОБИЛИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ\*

К числу наиболее интригующих эмпирических наблюдений, активно обсуждаемых в современной научной литературе по проблемам экономического развития, относится так называемое «проклятие природных ресурсов». Его суть состоит в том, что в странах, богатых природными ресурсами, темпы экономического роста ниже<sup>1</sup>. Попытки объяснить этот феномен привели к тому, что было выделено несколько путей негативного воздействия богатства природных ресурсов на экономическое развитие. К их числу относят голландскую болезнь, рентоориентированное поведение и деградацию институтов, политическую нестабильность и снижение стимулов к накоплению физического и человеческого капитала.

Дефицит человеческого капитала и низкие темпы его накопления многие исследователи считают одним из важнейших факторов ресурсного проклятия, «ответственность» которого оценивается на уровне от 11<sup>2</sup> до 25%<sup>3</sup>, в зависимости от того, для каких территорий проводился анализ.

Почему так важен именно этот фактор? Современные исследователи считают человеческий капитал основной движущей силой экономического роста. Прежде всего, благодаря многочисленным положительным экстерналиям инвестиции в человеческий капитал имеют постоянную отдачу, в то время как инвестиции в физический капитал характеризуются убывающей отдачей. Более высокий уровень образования позволяет генерировать больше знаний и инноваций, облегчает заимствование технологий, стимулирует эндогенный научно-технический прогресс. Кроме того, именно запас человеческого капитала, по мнению исследователей, определяет *качество институтов*. В странах с более высоким уровнем человеческого капитала более вероятна демократическая форма правления<sup>4</sup>, которая, в свою очередь, с большей

---

\* Статья написана в рамках проекта «Устойчивый рост и проклятие природных ресурсов» (Европейский университет в Санкт-Петербурге), осуществленного при поддержке «Higher Education Support Program».

<sup>1</sup> *Auty R.* Resource Abundance and Economic Development. Oxford: Oxford University Press, 2001.

<sup>2</sup> *Papyrakis E., Gerlagh R.* The Resource Curse Hypothesis and its Transmission Channels // Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 32, No 4. P. 181–193.

<sup>3</sup> *Papyrakis E., Gerlagh R.* Resource Abundance and Economic Growth in the United States // European Economic Review. 2007. Vol. 51, No 4. P. 1011–1039.

<sup>4</sup> *Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P.* From Education to Democracy // American Economic Review. 2005. Vol. 95, No 2. P. 44–49.

степенью вероятности будет способствовать защите прав собственности, росту качества государственного управления и снижению коррупции.

В последние годы в отечественной литературе появились обзорные работы и эмпирические исследования феномена «ресурсного проклятия»<sup>5</sup>. Но лишь в работе Е. Сусловой и Н. Волчковой<sup>6</sup> рассмотрено влияние изобилия природных ресурсов на накопление человеческого капитала. Данный обзор призван восполнить существующий в литературе пробел. Тем более что экономико-политическая дискуссия о рациональном использовании рентных доходов и накоплении человеческого капитала не сходит с повестки дня в современной России.

## Инвестиции в человеческий капитал

### *Домохозяйства и инвестиции в образование*

Почему страны, богатые природными ресурсами, тратят на образование меньше, чем страны, сопоставимые по уровню доходов, но не владеющие природными ресурсами? Почему природный капитал «вытесняет»<sup>7</sup> человеческий?

Фактором, определяющим стимулы домашних хозяйств к инвестициям в образование (как в смысле денег, так и времени), выступает существенная премия в доходах, возникающая благодаря лучшему образованию<sup>8</sup>. Соответственно недостаточность стимулов домашних хозяйств к инвестициям в человеческий капитал в странах, богатых природными ресурсами, в основном объясняют *низким спросом на квалифицированный труд*, обусловленным как эффектами голландской болезни, так и рентоориентированным поведением. Рост рентных доходов приводит к росту добывающего сектора и сектора неторгуемых товаров и услуг и сокращению обрабатывающего и/или сельскохозяйственного секторов, производящих торгуемые товары<sup>9</sup>. Как правило, рост добывающего сектора не создает значительного спроса на квалифицированную рабочую силу<sup>10</sup>. Сокращение обрабатывающего

<sup>5</sup> См., например: Гурьев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» // Вопросы экономики. 2008. № 4; Гурьев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. 2010. № 3; Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия»: Доклад к VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие», Москва, 3–5 апреля 2007 г. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.

<sup>6</sup> Suslova E., Volchkova N. Human Capital, Industrial Growth and Resource Curse // NES Working Paper. 2007. WP2007/075.

<sup>7</sup> Gylfason T. Natural Resources, Education, and Economic Development // European Economic Review. 2001. Vol. 45, No 4–6. P. 847–859.

<sup>8</sup> Birdsall N., Pinckney T., Sabot R. Natural Resources, Human Capital, and Growth // Resource Abundance and Economic Growth / R. M. Auty (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 57–75.

<sup>9</sup> Corden W. M., Neary J. P. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // The Economic Journal. 1982. Vol. 92, No 368. P. 825–848.

<sup>10</sup> Если рост добывающего сектора порождает дополнительный спрос на квалифицированный труд, то очень незначительный. Этому сопутствует также конкуренция с высококвалифицированной иностранной рабочей силой (Birdsall N., Pinckney T., Sabot R. Op. cit.).



сектора приводит к сокращению рабочих мест, на которых требуется квалифицированный труд и более высокий уровень образования.

В том же направлении действует и расширение сектора неторгуемых товаров и услуг (часто представленного государственными компаниями). Рост этого сектора также не приводит к росту спроса на квалифицированный труд, так как при отсутствии или существенном ограничении конкуренции качество человеческого капитала перестает играть значимую роль. В отсутствие спроса на квалифицированный труд прибавка к заработной плате рабочих с более высоким образованием низкая или вообще отсутствует. А значит, и у домохозяйств нет стимулов инвестировать деньги и время в получение образования.

С другой стороны, если в условиях плохих институтов доходы от перераспределительной деятельности (например, от занятости в государственном секторе) выше, чем от производственной или предпринимательской деятельности, то домохозяйства будут выбирать первую<sup>11</sup>. Поскольку государственный сектор непосредственно не испытывает международной конкуренции, он менее чувствителен к качеству человеческого капитала, к качеству образования работающих в нем людей.

Другое, во многом примыкающее к предыдущему, объяснение связано с политикой элит, использующих рентные доходы для создания неэффективных рабочих мест как в отраслях, защищенных торговыми барьерами от конкуренции со стороны зарубежных производителей, так и непосредственно в государственном секторе, например в армии или правоохранительных органах. Здесь низкая конкуренция обуславливает снижение требований к качеству трудовых ресурсов, поскольку предприниматели знают, что государство путем повышения таможенных тарифов (или с помощью нетарифных барьеров, субсидий) защитит даже неэффективного отечественного производителя от разорения.

Высокий уровень неравенства, характерный для ресурсозависимых стран, также вносит свой негативный вклад в накопление человеческого капитала<sup>12</sup>. Сильное расслоение общества приводит к тому, что беднейшие слои населения не имеют возможности инвестировать в человеческий капитал даже в условиях, когда рынок труда предлагает высокую премию за образование.

Свою лепту в низкий спрос на квалифицированный труд вносит и завышенный курс национальной валюты в период роста цен на сырьевые ресурсы. Он делает более дешевыми заимствования на внешних рынках, что наряду с ростом рентных доходов приводит к усилению притока дешевого капитала в страну, а значит, создает стимулы для капиталоемкой модернизации. Другими словами, дешевый физический и финансовый капитал снижают спрос на труд и человеческий капитал.

<sup>11</sup> *Mehlum H., Moene K., Torvik R.* Institutions and the Resource Curse // *Economic Journal*. 2006. Vol. 116, No 508. P. 1–20; *Murphy K. M., Shleifer A., Vishny R. W.* Why is Rent-seeking so Costly to Growth? // *American Economic Review*. 1993. Vol. 83, No 2. P. 409–414.

<sup>12</sup> *Gylfason T.* Development and Growth in Mineral-Rich Countries // *CEPR Discussion Paper*. 2008. No 7031; *Birdsall N., Pinckney T., Sabot R.* Op. cit.



Государство и инвестиции в образование

Почему государство в странах, богатых природными ресурсами, не стимулирует рост уровня образования населения? Очевидно, что размер государственных расходов на образование больше определяется стимулами политиков и бюрократии, чем потребностями общества и рынка труда. Но как рентные доходы влияют на стимулы политиков? Приток доходов от экспорта природных ресурсов, вызванный открытием месторождения или ростом цен на сырьевые товары, создает чувство уверенности, часто ложное<sup>13</sup>. Немногие страны в периоды сырьевого бума не поддаются искушению увеличить государственные расходы — на реализацию амбициозных инвестиционных проектов, разнообразные социальные выплаты населению, расширение государственного аппарата<sup>14</sup>. С одной стороны, такие расходы способствуют росту популярности политиков и лояльности населения действующему режиму<sup>15</sup>. С другой, — они же обуславливают рост коррупции, снижение спроса на прогрессивные институты и эффективности государственного управления<sup>16</sup>.

В целом мягкие бюджетные ограничения и погоня за рентой ослабляют стимулы для осуществления экономической политики, способствующей долгосрочному экономическому росту<sup>17</sup>. К элементам последней относятся и инвестиции в человеческий капитал. В этом смысле эффект «вытеснения» человеческого капитала природными ресурсами связан в большей степени с провалами в государственной политике, чем непосредственно с сырьевой ориентацией экономики.

Высокая волатильность рентных доходов и порождаемые ею макроэкономическая и политическая нестабильность также снижают стимулы элит к созданию условий для накопления человеческого капитала. Нестабильность заставляет политическую и деловую элиту ценить будущие доходы значительно меньше текущих, а, значит, создает предпосылки для принятия решений, максимизирующих доходы в коротком периоде<sup>18</sup>. Инвестиции в образование требуют, как правило, длительного времени, чтобы обусловленный ими положительный

<sup>13</sup> Sachs J., Warner A. Natural Resource Abundance and Economic Growth // National Bureau of Economic Research Working Paper. 1995. No 5398; Sachs J. D., Warner A. M. Natural Resources and Economic Development: The Curse of Natural Resources // European Economic Review. 2001. Vol. 45, No 4–6. P. 827–838.

<sup>14</sup> Auty R. M., Gelb A. H. Political Economy of Resource Abundant States // Resource Abundance and Economic Development / R. M. Auty (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 126–145; Ross M. L. Does Oil Hinder Democracy? // World Politics. 2001. Vol. 53, No 3. P. 325–361.

<sup>15</sup> Robinson J., Torvik R. White Elephants // Journal of Public Economics 2005. Vol. 89, No 2–3. P. 197–210.

<sup>16</sup> Dietz S., Neumayer E., Soysa S. Corruption, the Resource Curse and Genuine Saving // Environment and Development Economics 2007. No 12. P. 33–53; Ross M. L. Op. cit.

<sup>17</sup> Проблему общественного давления элитам удастся решить путем перераспределения части рентных доходов населению, что позволяет повысить лояльность, а значит, сохранить власть и доступ к ренте (Gaddy C., Ickes B. Resource Rents and the Russian Economy // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46, No 8. P. 559–583; Ross M. L. Op. cit.; Auty R. M. Op. cit.).

<sup>18</sup> Auty R. M., Gelb A. H. Political Economy of Resource Abundant States / Paper prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics, Paris, June 2000; Gaddy C., Ickes B. Op. cit.; Ross M. L. Op. cit.

эффект был замечен, а значит, и само образование, или шире — человеческий капитал, не привлекательная сфера вложений.

Таким образом, в условиях изобилия природных ресурсов ни домохозяйства, ни государство, кажется, не заинтересованы инвестировать в человеческий капитал. Но так ли это?

### О чем свидетельствуют данные?

Были предприняты многочисленные попытки статистически проверить гипотезу о том, что изобилие природных ресурсов приводит к более медленному накоплению человеческого капитала. Авторы, используя широкий набор показателей, отражающих человеческий и природный капитал, не пришли к однозначным выводам (см. таблицу).

Так, в одной из работ было показано, что среди развивающихся стран богатые природными ресурсами имеют в среднем более высокие показатели накопления человеческого капитала<sup>19</sup>.

Однако позднее были найдены свидетельства в пользу негативного влияния ресурсного богатства на человеческий капитал. Т. Гилвасон нашел отрицательную корреляцию между отношением природного капитала к национальному богатству страны<sup>20</sup>, с одной стороны, и показателями накопления человеческого капитала (ресурсами, которые государство тратит на образование, а также существующим уровнем человеческого капитала, измеренным как ожидаемое количество лет,

Т а б л и ц а

**Основные результаты оценки связи изобилия природных ресурсов и накопления человеческого капитала**

Автор	Показатель природных ресурсов	Показатель человеческого капитала	Влияние природных ресурсов на человеческий капитал
<i>Davis G.</i> (сн. 19)	Экспорт сырьевых товаров/ВВП; отдельно страны — экспортеры нефти и других минеральных ресурсов и др.	Охват начальным образованием Доля грамотных среди взрослого населения	Положительное
<i>Gylfason T.</i> (сн. 7)	Природный капитал/национальное богатство	Государственные расходы на образование/ВВП; Охват населения средним образованием и др.	Отрицательное
<i>Papayrakis E., Gerlagh R.</i> (сн. 2)	Добыча полезных ископаемых/ВВП	Среднее количество лет, затраченных на среднее образование	Отрицательное

<sup>19</sup> *Davis G.* Learning to Love the Dutch Disease: Evidence from the Mineral Economies // World development. 1995. Vol. 23, No 10. P. 1765—1779.

<sup>20</sup> В 1994 г. Всемирный банк впервые оценил совокупный капитал (национальное богатство) стран, который включал физический, человеческий и природный капитал (Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development // Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series No 17. Washington, DC: World Bank, 1997). Под *природным капиталом* понимается запас (в стоимостном выражении) природных ресурсов (земли, воды, полезных ископаемых), который может использоваться в производственных целях ([www.worldbank.org/depweb/beyond/global/glossary.html](http://www.worldbank.org/depweb/beyond/global/glossary.html)).

О к о н ч а н и е   т а б л и ц ы

Автор	Показатель природных ресурсов	Показатель человеческого капитала	Влияние природных ресурсов на человеческий капитал
<i>Stijns J. P.</i> (сн. 22)	Природный капитал/национальное богатство; природный капитал/физический капитал; минеральные ресурсы на душу населения; сельскохозяйственный экспорт/ВВП; экспорт минерального сырья/ВВП и др.	Среднее количество лет, затраченных на образование населением в возрасте старше 25 лет; доля грамотных среди взрослого населения; государственные расходы/ВВП и др.	Смешанные результаты
<i>Suslova E., Volchkova N.</i> (сн. 6)	Производство углеводородов/ВВП; нефтедобыча/ВВП	Вероятность найма в отрасли с высоким, средним или низким человеческим капиталом	Отрицательное
<i>Papirakis E., Gerlagh R.</i> (сн. 3)	Объем производства в первичном секторе/ВРП	Доля образовательных услуг в ВРП	Отрицательное
	Объем производства добывающей промышленности/ВРП		Отрицательное
	Объем производства сельского хозяйства/ВРП		Нет
	Объем производства в первичном секторе на душу населения		Отрицательное
	Объем производства в первичном секторе на 1 кв. км		Нет
<i>Gylfason T.</i> (сн. 12)	Природный капитал/национальное богатство	Ожидаемая продолжительность обучения в школе	Отрицательное
	Природный капитал на душу населения		Положительное
<i>Alexeev M., Conrad R.</i> (сн. 24)	Стоимость запасов углеводородов на душу населения; производство нефти на душу населения	Охват населения средним образованием	Положительное
<i>Alexeev M., Conrad R.</i> (сн. 25)	Выпуск нефтяной отрасли на душу населения; добыча невозобновляемых энергоресурсов и добытые минеральные ресурсы/ВНД	Охват населения начальным образованием; охват населения средним образованием	Положительное
<i>Blanco L., Grier R.</i> (сн. 30)	Экспорт сырьевых товаров/ВВП; экспорт сырьевых товаров/общий экспорт	Среднее количество лет, проведенных в начальной школе для населения в возрасте 15 лет и старше	Отрицательное
	Экспорт сельскохозяйственной продукции/ВВП; экспорт сельскохозяйственной продукции/общий экспорт		Нет
	Экспорт минеральных ресурсов/ВВП; экспорт минеральных ресурсов/общий экспорт		Нет
	Экспорт нефти/ВВП; экспорт нефти/общий экспорт		Отрицательное
<i>Philippot J. P.</i> (сн. 32)	Рента/национальный доход; природный капитал/национальное богатство; рентный доход на душу населения; рентный доход от точечных ресурсов; рентный доход от диффузных ресурсов и др.	Охват населения начальным образованием; охват средним образованием; государственные расходы на образование/ВВП и др.	Отрицательное

потраченное на образование, как в целом для мужчин и женщин, так и отдельно для женщин, а также охватом населения средним образованием) — с другой<sup>21</sup>. Было показано, что при росте доли природного капитала в общем богатстве страны на 10% экономический рост замедляется на 1%, при этом почти половина этого сокращения связана с более низким уровнем человеческого капитала (измеренного как охват населения средним образованием). Полученные результаты позволили сделать вывод, что изобилие природных ресурсов негативно влияет на экономический рост не только через эффекты голландской болезни и рентоориентированное поведение, но и через подавление частных и государственных стимулов к накоплению человеческого капитала.

Использование отношения природного капитала к национальному богатству как показателя, отражающего ресурсное богатство страны, стало поводом для критики. Было показано, что выявленная с помощью этого показателя взаимосвязь обусловлена включением человеческого капитала в знаменатель этого показателя. Если преобразовать показатель изобилия природных ресурсов в отношении природного капитала к физическому, то статистически значимая связь между измеренным таким образом ресурсным богатством и человеческим капиталом существует не всегда<sup>22</sup>. Если исключить из числителя неминеральные природные ресурсы (так называемый «зеленый капитал» — землю, лесные ресурсы и т. п.), то между таким показателем изобилия природных ресурсов и примерно 10 индикаторами человеческого капитала (включая использованные прежде) отсутствует статистически значимая связь. Это позволило предположить, что отрицательное влияние оказывают не все природные ресурсы, а «зеленый» капитал, то есть ресурсы, которые могут быть использованы в лесном и сельском хозяйстве, при этом минеральные природные ресурсы не играют значимой роли в аккумулировании человеческого капитала.

Более подробный анализ показал, что подушевые показатели изобилия природных ресурсов с основными индикаторами человеческого капитала коррелируют положительно, а доля первичного экспорта в ВВП и минерального экспорта в совокупном экспорте — отрицательно. Анализ, проведенный отдельно по развивающимся странам, дал в целом сходные результаты.

Таким образом, основная дискуссия развернулась по вопросу о том, что понимать под изобилием природных ресурсов и как его измерять. Насколько широкое определение природного капитала следует использовать? Одинакова ли роль сельскохозяйственного и добывающего секторов экономики? Использовать ли относительные показатели, призванные измерять структурные особенности ресурсной экономики (вклад ресурсов в ВВП или экспорт), или подушевые значения показателей запасов/рентных доходов, призванные измерить собственно ресурсное богатство? Эти вопросы возникли после первых попыток оценить влияние природных ресурсов на накопление человеческого капитала и в целом на экономический рост и развитие.

<sup>21</sup> *Gylfason T.* Natural Resources, Education, and Economic Development.

<sup>22</sup> *Stijns J. P.* Natural Resource Abundance and Human Capital Accumulation // *World Development*. 2006. Vol. 34, No 6. P. 1060—1083.

## От ресурсного богатства к ресурсной зависимости

Многочисленные истории успехов и неудач в развитии богатых ресурсами стран, как и противоречивые оценки для разных показателей ресурсного богатства, привели исследователей к мысли о том, что необходимо разделять *богатство природными ресурсами (natural resource abundance или endowment)* и *зависимость от природных ресурсов (natural resource dependence)*. По мнению некоторых авторов<sup>23</sup>, само по себе ресурсное богатство оказывает скорее положительное влияние на разные аспекты экономического развития. В качестве показателей, отражающих ресурсное богатство, используются природный капитал на душу населения, запасы природных ресурсов на душу населения или даже подушевые рентные доходы. Высокая зависимость экономики от сырьевого сектора, проявляющаяся в высокой доле доходов от экспорта сырьевых товаров в ВВП, в доходах бюджета и доходах от экспорта, специализация на сырьевых товарах в международной торговле, могут наносить вред росту и развитию стран, в том числе и накоплению человеческого капитала.

Так, если использовать, как М. Алексеев и Р. Конрад, подушевую стоимость запасов углеводородов, а также среднее производство нефти в расчете на душу населения (эти показатели отражают ресурсное богатство), то оказывается, что существует *положительная*, хотя и не всегда статистически значимая связь между нефтяными доходами страны и образованием (измеренным как охват населения средним образованием)<sup>24</sup>.

Можно также использовать другие меры изобилия природных ресурсов — выпуск нефтяной отрасли в расчете на душу населения, а также отношение невозобновляемых энергоресурсов и добытых минеральных ресурсов в стране к валовому национальному доходу<sup>25</sup>. Авторы нашли, что природные ресурсы оказывают положительное (хотя и незначительное по масштабу) влияние на накопление человеческого капитала. Однако в странах с переходной экономикой это положительное влияние либо становится существенно меньше, либо исчезает.

В качестве показателя зависимости экономики от природных ресурсов можно взять долю природного капитала в национальном богатстве, а показатель природного капитала на человека использовать как меру ресурсного богатства. Анализ данных по 108 странам показал, что ресурсная зависимость отрицательно влияет на накопление человеческого капитала (измеренное как ожидаемая продолжительность обучения в школе), а ресурсное богатство способствует ему<sup>26</sup>.

Аналогичный результат можно получить, если для измерения природного капитала использовать долю добычи полезных ископае-

<sup>23</sup> См., например: *Brunnschweiler C. N., Bulte E. H. Linking Natural Resources to Growth and More Conflict // Science. 2008. Vol. 320, No 2. P. 616–617.*

<sup>24</sup> *Alexeev M., Conrad R. The Elusive Curse of Oil // Review of Economics and Statistics 2009. Vol. 9, No 3. P. 599–616.*

<sup>25</sup> *Alexeev M., Conrad R. The Natural Resource Curse and Economic Transition // Duke Sanford School of Public Policy Working Papers Series. 2009. SAN09-04.*

<sup>26</sup> *Gylfason T. Development and Growth in Mineral-Rich Countries.*

мых в ВВП, а инвестиций в человеческий капитал — среднее число лет, потраченных на среднее образование<sup>27</sup>. Кроме того, такие выводы подтверждаются и при анализе на субнациональном уровне, например на уровне экономики отдельных штатов в США.

Учитывая отмеченное выше предположение о существовании положительной связи между показателями ресурсного богатства, измеренными в расчете на душу населения, и показателями, отражающими развитие, были использованы также показатели производства в добывающем секторе на душу населения и на квадратный километр. В первом случае результат оказался близок к полученному при анализе доли первичного сектора в ВВП. Однако если взять показатель производства первичного сектора в расчете на 1 кв. км, то окажется, что статистически значимая связь отсутствует. Таким образом, гипотеза о разном характере влияния ресурсного изобилия и ресурсной зависимости была отвергнута<sup>28</sup>.

В целом предположение о том, что именно ресурсная зависимость оказывает негативное влияние на человеческий капитал, а ресурсное богатство способствует его накоплению, подтверждается многими исследованиями. Однако некоторые работы свидетельствуют о том, что различия в результатах оценки влияния природных ресурсов на экономическое развитие, в том числе и на накопление человеческого капитала, нельзя объяснить с помощью разделения ресурсного изобилия и ресурсной зависимости.

### «Точечные» vs. диффузные ресурсы

Для объяснения различий в полученных эмпирических оценках было выдвинуто предположение, что одни природные ресурсы способствуют развитию, а другие нет. Отрицательные эффекты природных ресурсов связывались с «зеленым» капиталом и со специализацией в сельском и лесном хозяйстве<sup>29</sup>, а не с минеральными ресурсами и специализацией на добывающей промышленности.

Однако попытки проверить эту гипотезу не дали ожидаемого результата. Анализ данных по 18 странам Латинской Америки за период 1975—2004 гг.<sup>30</sup> показал, что в целом изобилие природных ресурсов оказывает слабое негативное воздействие на накопление человеческого капитала: увеличение ресурсной зависимости (отношение первичного экспорта к ВВП или доля первичного экспорта в совокупном экспорте) на 1% приводит к сокращению накопления человеческого капитала на 0,06 или 0,02% соответственно. После дезагрегации показателей ресурсного богатства оказалось, что специализация на экспорте нефти связана с более низкими темпами аккумуляирования человеческого капитала, а экспорт сельскохозяйственной продукции не оказывает

<sup>27</sup> Papyrakis E., Gerlagh R. The Resource Curse Hypothesis and its Transmission Channels.

<sup>28</sup> Papyrakis E., Gerlagh R. Resource Abundance and Economic Growth in the United States.

<sup>29</sup> Stijns J.P. Op. cit.

<sup>30</sup> Blanco L., Grier R. The (Non) Effect of Natural Resource Dependence on Human and Physical Capital in Latin America. Mimeo. 2010.



статистически значимого влияния на уровень человеческого капитала в регионе, как и экспорт минеральных ресурсов в целом.

В другой работе было предложено делить природные ресурсы на так называемые «точечные» (*«point-source» natural resources*) и «распределенные», «диффузные» (*«diffuse» natural resources*)<sup>31</sup>. К точечным были отнесены углеводороды, минеральные полезные ископаемые, возделывание некоторых «плантационных» культур (кофе, какао). К диффузным — земля, лес, выращивание маиса, риса и пшеницы. По предположению авторов, если точечные ресурсы ассоциируются с плохими институтами и тем самым более низкими темпами роста, то диффузные ресурсы скорее стимулируют экономическое развитие или, по крайней мере, не тормозят его<sup>32</sup>.

Впрочем, если рассматривать нефть как точечный ресурс, с которым в литературе в первую очередь связывают негативное влияние природных ресурсов на экономическое развитие, то, как было отмечено выше, можно показать и положительное влияние этого вида природных ресурсов на накопление человеческого капитала<sup>33</sup>.

Таким образом, разделение природных ресурсов на стимулирующие накопление человеческого капитала/экономический рост и подавляющие его также не дало однозначных результатов.

### **Качество человеческого капитала, рост отраслей и природные ресурсы**

Однако возможен и другой подход к нашей проблеме. Можно, как это сделали Суслова и Волчкова, проанализировать рост отраслей, в разной степени нуждающихся в высоко- и низкоквалифицированном труде в странах, богатых и бедных природными ресурсами<sup>34</sup>. Гипотеза при таком подходе состоит в том, что если растут отрасли, нуждающиеся в высококвалифицированной рабочей силе, то создаются новые рабочие места, растет спрос на квалифицированную рабочую силу, домашние хозяйства наблюдают отдачу от инвестиций в образование, что создает стимулы к инвестициям в человеческий капитал. Наоборот, если отрасли, нуждающиеся в высококвалифицированном персонале, растут медленнее, чем экономика в целом, то и стимулы к накоплению человеческого капитала ослабевают.

В качестве показателей, отражающих ресурсное богатство, были использованы доли производства углеводородов и нефтедобычи в ВВП. Кроме того, авторы использовали долю сырьевых товаров (экспорта первичного сектора, включающего необработанную сельхозпродукцию,

<sup>31</sup> *Isham J., Woolcock M., Pritchett L., Busby G.* The Variety of Resource Experience: How Natural Resource Export Structures Affect the Political Economy of Economic Growth // Middlebury College Economics Discussion Paper. 2003. No 03-08R. Это предположение было высказано в развитие идеи, изложенной в: *Engerman S., Sokoloff K.* Factor Endowments, Inequality and Paths of Development among New World // NBER Working Paper. 2002. No 9259.

<sup>32</sup> См. также: *Philippot L. M.* Are Natural Resources a Curse for Human Capital Accumulation? // CERDI Working Paper. 2010.

<sup>33</sup> *Alexeev M., Conrad R.* Op. cit.

<sup>34</sup> *Suslova E., Volchkova N.* Op. cit.



топлива и полезных ископаемых) в ВВП. В качестве показателя, отражающего потребность в человеческом капитале, была использована подсчитанная на основе данных США вероятность найма в отрасль работника с высоким человеческим капиталом, со средним и выше, а также низким и выше человеческим капиталом. Авторы обнаружили, что отрасли, требующие высококвалифицированного персонала, в странах, зависящих от добычи углеводородов, демонстрируют более низкие темпы роста. Статистически значимых различий в росте отраслей, требующих низко- и среднеквалифицированного труда, в странах, богатых и бедных природными ресурсами, не выявлено. Использование доли первичного экспорта в ВВП в качестве индикатора ресурсного богатства показало отсутствие статистически значимой связи, что обусловлено, по мнению авторов, включением в рассмотрение экспорта сельского хозяйства. Отметим, что в этой работе авторы ограничились обрабатывающими отраслями, оставив за рамками первичный сектор, секторы услуг, строительства и др.

### **«Условное» проклятие**

По мнению исследователей, станет открытие новых месторождений злом или благословением для страны, зависит от имеющегося уровня человеческого капитала и способности страны продолжать его накапливать<sup>35</sup>. Если к моменту открытия месторождений в стране имеется высокий уровень образования, то с большей вероятностью доходы, которые будут получены от его эксплуатации, пойдут во благо, увеличив и темпы роста экономики, и доход. Если же уровень образования низкий, то ресурсное богатство скорее обернется ростом коррупции, деградацией структуры экономики и более низкими темпами роста, хотя кратковременно может привести к росту душевых расходов.

Отметим, что этот подход к трактовке влияния ресурсов на экономику страны очень близок к гипотезе так называемого «условного проклятия»<sup>36</sup>, согласно которой влияние, оказываемое богатством природных ресурсов на экономику, зависит от качества институтов: если права собственности защищены, действует эффективная судебная система, государство подотчетно обществу, то природные ресурсы будут способствовать росту; если институты плохие, то доходы от экспорта сырьевых ресурсов в долгосрочном периоде нанесут вред экономике. При тестировании гипотезы доля сырьевого экспорта в ВВП использовалась в качестве показателя ресурсного изобилия, а среднее количество лет, потраченных на образование населением в возрасте старше 25 лет, — в качестве меры накопленного человеческого капитала. Оказалось, что высокий начальный уровень человеческого капитала снижает отрицательный эффект, вызванный наличием природных ресурсов. Более того, в странах, где в среднем на образование тратится

---

<sup>35</sup> *Bravo-Ortega C., Gregorio De J.* The Relative Richness of the Poor? Natural Resources, Human Capital and Economic Growth // Central Bank of Chile Working Paper. 2002. No 139.

<sup>36</sup> *Mehlum H., Moen, K., Torvik R.* Op. cit.

более девяти лет, положительный эффект от изобилия природных ресурсов превосходит отрицательный<sup>37</sup>.

\* \* \*

В дискуссии о связи изобилия природных ресурсов и накопления человеческого капитала еще рано ставить точку. Несмотря на то что, согласно теоретическим исследованиям, ресурсное богатство негативно влияет на накопление человеческого капитала, результаты оценок, не чувствительные к изменению меры этого богатства, являются скорее исключением, чем правилом.

Доказательства как сторонников гипотезы о негативном влиянии природных ресурсов на человеческий капитал, так и ее противников основаны преимущественно на агрегированных макроданных о странах или регионах. В эмпирической литературе отсутствуют исследования, основанные на микроданных о поведении домашних хозяйств в условиях изобилия природных ресурсов, действительно ли они прикладывают меньше усилий к накоплению человеческого капитала, так, как это предсказывает теория. Кроме того, в литературе посвященной ресурсному проклятию, не используется *качество* образования как непосредственная мера накопления человеческого капитала<sup>38</sup>.

Еще менее изучен в эмпирической литературе вопрос о том, *почему* изобилие природных ресурсов вредит накоплению человеческого капитала. Теория предлагает несколько возможных объяснений — от голландской болезни до рентоориентированного поведения элит и домашних хозяйств. Однако эмпирическая оценка путей воздействия ресурсного богатства на человеческий капитал, их сравнительная оценка пока не проведены.

---

<sup>37</sup> Использование инструментальных переменных дало более низкую оценку порогового уровня — 6 лет.

<sup>38</sup> Впрочем, в работах, посвященных вкладу человеческого капитала в экономический рост, такие попытки предпринимались. См., например: *Hanushek E. A., Kimko D. D.* Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations // *American Economic Review*. 2000. Vol. 90, No 5. P. 1184–1208.

П. ОРЕХОВСКИЙ

доктор экономических наук,  
ведущий научный сотрудник ИЭ РАН

## ПАМЯТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗРАСЧЕТА: ДИЛЕММЫ РОССИЙСКОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

В экономических дискуссиях вместо имеющей политическое звучание категории «федерализм» обычно используют внешне нейтральное понятие «бюджетный федерализм». Строго говоря, это не спасает от необходимости оценивать институциональные рамки налогово-бюджетной системы: как известно, бюджет — всего лишь *финансовый свод политических намерений* органа управления на текущий период. Но в узком смысле слова вопросы «территориальной демократии», как определял федерализм Т. Джефферсон, сводятся именно к распределению бюджетных обязательств (мандатов) и доходов между центром и субъектами РФ, а также между субъектами и местным самоуправлением. Поэтому первоначально проблема бюджетного федерализма представляется вполне *технической*: за объемом исполняемых обязательств должны быть закреплены доходные источники, что позволит общественному сектору оказывать услуги здравоохранения, образования, содержать судебную систему, развивать инженерную инфраструктуру. Это, в свою очередь, создаст необходимые предпосылки для успешного развития бизнеса и последующего роста доходов бюджета.

Решение этой технической проблемы сталкивается с объективной трудностью — неравномерностью социально-экономического развития территорий. Когда душевые собственные доходы местных бюджетов, как и бюджетов субъектов Федерации, различаются в разы и на порядки<sup>1</sup>, трудно соблюдать принцип субсидиарности, в соответствии с которым власть должна быть как можно «ближе к гражданам» и на верхние уровни власти передаются только те полномочия, которые не могут быть исполнены на нижних. Другими словами, чем больше неравномерность территориального развития, тем выше должна быть степень центра-

<sup>1</sup> Из доклада А. Хлопонина (тогда губернатора Красноярского края) на Госсовете 21.07.2006 г.: «В 2000 г. по объемам промышленного производства на душу населения различия между самыми благополучными и самыми неблагополучными регионами составляли 64 раза, а в 2005 г. эти различия выросли уже до 281 раза. Похожие цифры и по другим показателям. Разница в доходах региональных бюджетов на душу населения выросла за 5 лет с 50 раз до 194 раз. Объем инвестиций на душу населения — с 30 до 44 раз, уровень безработицы — с 29 до 33 раз» (<http://www.regnum.ru/news/677442.html>).

лизации и последующего перераспределения доходов для исполнения бюджетных обязательств. Поэтому техническая проблема перерастает в политическую — федерализм предполагает децентрализацию власти, но какой должна быть степень этой децентрализации или централизации? В предельном случае *политической вражды* региональные и республиканские элиты твердо убеждены, что одни регионы живут за счет других. Это ставит под сомнение целесообразность пребывания «обиженных субъектов» в составе федеративного государства.

Одновременно проблема становится и экономической. Неравномерность территориального развития свидетельствует о различной эффективности фирм, расположенных в разных городах и регионах. Высокий уровень перераспределения бюджетных доходов может свидетельствовать о неверных стимулах как для руководства территориальных единиц, так и для бизнеса. Поэтому необходимо найти такую систему распределения налогов между центром, субъектами и муниципалитетами, которая стимулировала бы власти создавать условия для развития предпринимательства и внедрения инноваций.

В результате федерализм из «правила» или «закона» превращается в процесс постоянного поиска оптимального распределения власти между уровнями управления, рационализации распределения мандатов, формирования фондов финансовой помощи, выделения дотаций и субвенций. Этим важным проблемам, центральным для государственного строительства и финансовой политики, посвящены сотни научных работ, включая докторские и кандидатские диссертации<sup>2</sup>.

Нельзя утверждать, что за 20 лет существования новой российской демократии в федеративном устройстве ничего не менялось и что власти не слышали экспертов. Российский федерализм постоянно улучшали, и дискуссии по поводу этих изменений и выработки рекомендаций напоминают советское «совершенствование хозяйственного механизма» и «внедрение хозрасчета». На наш взгляд, здесь можно указать прямые параллели.

*Назначаемость и избираемость руководителей.* Одной из мер совершенствования «социалистической демократии» и «хозяйственного механизма» был переход от назначения директоров предприятий к их выборам. При этом предусматривались различные процедуры: прямые выборы с возможностью самовыдвижения, выбор из кандидатур, отобранных согласно некоторому цензу, утверждение или отказ предлагаемых министерством (главком, комитетом) кандидатур ученым советом (для вузов, НИИ, НПО).

В России на смену прямым выборам мэров и губернаторов пришли разного рода «демократические схемы», сочетающие «назначаемость» и «избираемость». Мажоритарную систему сменила пропорциональная, при этом выборы по партийным спискам теперь нужно проводить даже в тех муниципалитетах, где проживает изначально беспартийное население, то есть чтобы выдвигаться в представительные органы, нужно

---

<sup>2</sup> Тема настолько широкая и «вечно актуальная», что выделять какие-то «основополагающие» работы и соответственно авторов нет смысла. В. Л. Глазычев, Е. В. Журавская, Г. В. Курляндская, В. С. Назаров, А. М. Лавров, И. В. Стародубовская, Л. В. Смирнягин, Л. И. Якобсон — вот далеко не полный список известных ученых, внесших свой вклад в разработку данной проблемы.

«записаться в партию». Институт «сити-менеджеров», управляющих муниципалитетами «по контракту» и назначаемых по согласованию с руководством субъекта федерации, похоже, признан неэффективным<sup>3</sup>. Что дальше? По-видимому, в ближайшие годы эксперименты по поиску и совершенствованию «демократических схем» продолжатся.

*Изменение «организационно-правовой формы»: укрупнение и разукрупнение.* Улучшение работы хозяйственного механизма предполагало «повышение управляемости», для чего предприятия преобразовывали в производственные объединения. Часть заводов и организаций входила в них на правах «предприятий», часть — на правах филиалов. Периодически эти объединения «реструктурировали» (как правило, переводя часть предприятий в другое ведомство). Вместе с достижением «эффекта масштаба» ожидалось сокращение «административно-управленческого персонала», в борьбе с увеличением которого достигались только временные эффекты.

В России после роспуска советов народных депутатов в октябре 1993 г. начались постоянные изменения в сфере разукрупнения и/или укрупнения территориальных субъектов. Сначала «поселенческие» муниципалитеты стали выходить из состава района (правовой статус района до принятия ФЗ-131, где появились «территориальные» муниципальные образования — районы и городские округа — не был определен, он приравнивался к обычному «поселенческому» муниципальному образованию). После разукрупнения и апогея муниципального реформирования в 2003—2005 гг. начались попытки объединения и укрупнения муниципалитетов. Для «повышения управляемости» были созданы федеральные округа и укрупнены некоторые субъекты Федерации (ликвидирована часть национальных автономных округов). Наконец, началась кампания по сокращению чиновников (согласно указу президента РФ, в 2011—2013 гг. федеральных служащих должно стать меньше на 20%, в большинстве субъектов Федерации это предусмотрено и в отношении муниципальных служащих).

Надо сказать, что изменение административно-территориального деления, «переформатирование границ» муниципалитетов и разных округов время от времени происходит во всех странах, имеющих федеративное устройство. Однако такие изменения производятся в рамках больших реформ, после чего муниципалитеты и округа остаются неизменными на протяжении длительного времени (не менее 50 лет). В демократической России такие изменения *происходят постоянно*, начиная с 1991 г.

*Совершенствование экономического стимулирования.* Обсуждение и внедрение «правильных стимулов» для повышения эффективности работы предприятий осуществлялось по двум направлениям. Во-первых, выбирались правильные оценочные показатели. После всеобщего осуждения «валовой продукции» и частичной реабилитации (в 1965 г.) «прибыли» применялись показатели качества, товарной, чистой, нормативной чистой продукции, уровня выполнения договорных обязательств. Во-вторых, к этим показателям «привязывалось» форми-

<sup>3</sup> См.: Минрегион критикует сити-менеджерство // Эксперт. 2011. 22 июля. [expert.ru/2011/07/22/minregion-kritikuet-siti-menedzherstvo/](http://expert.ru/2011/07/22/minregion-kritikuet-siti-menedzherstvo/).

рование фонда оплаты труда и фондов экономического стимулирования (фондов материального поощрения, развития производства, социального и жилищного строительства). Порядок формирования этих фондов, собственно, и предопределял «модель хозрасчета» — «нормативную» (фонды формировались согласно *долгосрочным* нормативам) или «остаточную». Впоследствии появилась третья модель — «арендная».

В российской практике управления муниципалитетами и регионами также формируются те или иные перечни показателей социально-экономического развития, на основе которых рассчитывают те или иные рейтинги. Однако главными здесь остаются бюджет и налоги: предполагается, что есть прямая взаимосвязь между ростом деловой активности, доходами, объемом уплачиваемых налогов и бюджетом муниципалитета и/или региона. Местные и региональные власти заинтересованы в росте доходов бюджета — и в этом отношении к ним также применялись и применяются разного рода «модели». В первую очередь это касалось «регулируемых налогов» (в частности, НДС, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц), по которым должны были устанавливаться «долгосрочные нормативы» распределения. Эти нормативы не соблюдались, и со временем все большая часть доходов оставалась у федерального центра и соответственно у регионов; все меньше — у муниципалитетов. Кроме того, попытки внедрить «минимальные социальные стандарты», по сути, те же нормативы, закончились неудачно. Аналогом «фонда развития производства» стал «бюджет развития», но его могут формировать только регионы-доноры. Несмотря на то, что в России хронически дефицитные бюджеты имеют  $\frac{2}{3}$  субъектов Федерации и более 90% муниципалитетов, поиск правильных стимулов для их работы продолжается.

*Экономические эксперименты.* В СССР время от времени осуществлялись хозяйственные эксперименты, когда тем или иным предприятиям (отдельным или в составе ведомств) предоставлялись какие-либо отдельные возможности, которых не было у их коллег. Другими словами, для отдельных экономических субъектов менялась «институциональная рамка».

В России постоянно организуются (и периодически ликвидируются) территории с особым правовым (в первую очередь, налоговым) режимом — «особые экономические зоны» разных типов. Строго говоря, вряд ли эти мероприятия можно называть экспериментами. В случае социалистических фирм преимущества, предоставленные «экспериментальным предприятиям», автоматически исчезали при распространении институциональных рамок на всю экономику. В случае особых экономических зон изначально понятно, что режимы их функционирования не могут быть распространены на всю территорию РФ.

Попытки улучшить советский хозяйственный механизм после 1970 г. ни к чему не привели, социалистическая экономика жила — и умерла, сама по себе, слабо реагируя на «более широкое внедрение методов хозрасчета». Попытки усовершенствовать российский федерализм тоже пока не приносят ощутимого результата. Если приводимые аналогии корректны, то возникают следующие взаимоисключающие выводы.

Существенно улучшить российский федерализм, как и советский «развитой социализм», невозможно. Пока в России имеет мес-



то экономический рост, меж- и внутрирегиональные диспропорции представляются вполне терпимыми. В случае кризиса и последующей длительной стагнации среди причин возможного распада Федерации значение неравномерности территориального развития будет ниже, чем таких факторов, как национализм или антагонизм различных элит.

Улучшить федерализм можно, но не в рамках избранной реформаторами методологии анализа. Проводя аналогию, при смене методологии можно было добиться улучшения «социализма» — в ретроспективе альтернатива очевидна: частичная приватизация, либерализация цен и переход к «государству благосостояния». Конечно, в последнем случае возникала другая проблема — возможность репрессий в отношении носителей «ревизионистских взглядов», однако обсуждению федерализма в условиях сегодняшней России это помешать не может.

Правоммерно усомниться в корректности аналогий между совершенствованием социалистического хозяйственного механизма и российского федерализма. Очевидно, эти категории имеют разную природу и их нельзя сравнивать между собой. Однако такие аналогии, на наш взгляд, не связаны с содержанием данных категорий. Схожесть дискуссий и рекомендаций обусловлена спецификой методологии анализа, одинаково применяемой советскими и российскими экономистами к объектам исследования. В советское время такими объектами были предприятия, объединения и отрасли. В российское время — территориальные объекты (муниципалитеты, регионы, республики, «зоны»).

Можно усомниться и в другой неявной посылке при постановке проблемы: после двух десятков лет совершенствования российского федерализма существенных улучшений добиться не удалось. Ведь был отменен «парад суверенитетов», выстроена «вертикаль власти», все — или почти все — регионы имеют свои стратегии развития (как и крупные города). Реализуются федеральные программы по улучшению работы общественного сектора (образования, здравоохранения, ЖКХ, дорожного строительства и т.д.). Думается, главным показателем успеха здесь следует считать снижение степени неравномерности территориального развития до некоторых приемлемых значений. Пока же существенных сдвигов в этом отношении не произошло (более того, по некоторым признакам, дифференциация территорий возрастает). Впрочем, как показано ниже, в рамках другой системы представлений о структуре субъектов Федерации, предполагающей *их фактическое неравенство в качестве необходимого условия существования страны*, этот показатель можно игнорировать. В рамках такой системы координат вопрос о том, можно или нельзя улучшить федерализм, не имеет принципиального значения.

### **Особенности категории пространства в классической и неоклассической парадигмах экономической теории**

Особенность классического экономического анализа в том, что здесь *отсутствует разграничение рынка как места, района и рынка как специфического механизма взаимодействия людей*, обеспечивающего распределение благ и ресурсов. Характерно в этом отношении определение



О. Курно: «Рынок — это всякий район, где взаимодействия покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться»<sup>4</sup>. Здесь присутствует характеристика рынка и как «пространства», и как «механизма», что обеспечивает важнейшее наблюдаемое свойство этой экономической системы — единство цен на одинаковые товары. Фактически Курно ввел понятие «локального рынка», что позволило ему первым среди экономистов построить кривую спроса, отражающую зависимость покупок от цен<sup>5</sup>.

Локальный рынок как объект изучения предполагает ряд условий. Во-первых, это наличие ограниченного круга покупателей и продавцов, что сразу ставит вопрос о структуре такого рынка и приводит Курно к выделению случаев монополии, дуополии, конкуренции и «несовершенной конкуренции». Для всех указанных случаев он формулирует правила определения уровня цен. На локальном рынке продавцы и покупатели *знают* друг друга. Это условие имеет несколько аспектов: продавцы и покупатели знают, какой объем продукции может быть предложен на рынке и по каким ценам его можно реализовать, что «обнуляет» выделенные позднее Э. Чемберлином издержки сбыта, с помощью которых может быть изменена форма и положение кривой спроса; у продавцов и покупателей есть своя «кредитная история», они доверяют друг другу — тем самым затраты на заключение и исполнение контрактов (транзакционные издержки) тоже обнуляются.

Во-вторых, продавцы и покупатели должны быть «*достаточно свободны*». Это предполагает наличие определенных институциональных рамок обмена, которые для Курно и классиков сводились к юридическому равенству участников обмена и наличию частной собственности.

Отталкиваясь от концепции локального рынка, анализ можно продолжать по двум направлениям. *Прежде всего*, вслед за Л. фон Мизесом можно отказаться от «локализации»: «Рынок... есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства... Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда»<sup>6</sup>. Такой подход выводит категорию пространства за рамки экономического исследования, а деньги, государство и другие факторы, влияющие на «процесс», оказываются в центре анализа. Это абстрагирование вполне сочетается с неоклассическим представлением о пространстве как факторе производственных издержек.

В рамках неоклассического подхода пространство считают одним из факторов издержек, предопределяющим величину рентных доходов. Пространство здесь рассматривается как *географическое, физическое*,

<sup>4</sup> Цит. по: Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. С. 255.

<sup>5</sup> Формирование кривой спроса на локальном рынке легко представить в виде шкалы объемов покупок и цен за какой-то период. Гораздо сложнее представить себе такие ряды данных, когда речь идет о взаимодействии различных социальных групп, обменивающихся товарами, ресурсами и услугами в условиях разделения труда. В последнем случае внимание акцентируется на общих институциональных условиях обмена (в противоположность, например, плану и распределению), а не на таких частностях, как цены и объемы покупок.

<sup>6</sup> Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М.: Экономика, 2000. С. 243.

в этом отношении неоклассическая школа разрывает с классической традицией. При этом процесс выбора оптимальной структуры размещения предприятий, минимизирующих транспортные издержки (а в широком смысле — издержки эксплуатации инфраструктуры), не зависит от институциональных рамок. Последнее подтверждается советской традицией изучения размещения производительных сил, которая в основных своих чертах совпадала с неоклассическим подходом к пространству.

По-видимому, И. фон Тюнен первым среди экономистов использовал категорию пространства в своей работе<sup>7</sup> *в явном виде*. Однако *какое* это пространство? Как указывает М. Блауг, Тюнен «призывает нас рассмотреть „идеальное“ или „изолированное государство“: однородную, лишенную какой-либо специфики равнину с одинаковой плодородностью почвы, без дорог или судоходных рек — гужевого транспорт является единственным способом перевозки людей и грузов, — имеющую только один город — центр, производящий все промышленные товары и получающий сельскохозяйственную продукцию от фермеров, наконец, закрытую от внешнего мира, окруженную со всех сторон непроходимыми дебрями»<sup>8</sup>. Это необходимые физические характеристики, которые гарантируют однородность участников такого *локального рынка*. Влияние фактора пространства здесь сводится к транспортным издержкам: участки, максимально (на пределе) удаленные от рынка сбыта, не приносят ренты, и доход от реализации продукции распределяется между «капиталистами» (фермерами) и наемными работниками. Разная величина транспортных издержек и соответственно различия в ренте, которые получают собственники земельных участков, традиционно учитываются в качестве «пространства» в мейнстриме экономической теории. В этом отношении использование «пространства» практически не отличается от «плодородия» или «качества» (производительности) ресурсов. Все эти факторы влияют на величину *производственных издержек*, все они в коротком периоде экзогенные, а затраты, связанные с их использованием — *постоянные*.

Чтобы изменить отдачу этих факторов, требуются инвестиции. В случае «качества» (производительности) ресурсов это вложения в приобретение нового оборудования, обучение или наем более квалифицированных работников. В случае улучшения «плодородия» это ирригация, внесение удобрений, инвестиции в селекцию и получение новых видов растений или пород скота (или инвестиции в геологоразведку для последующей добычи полезных ископаемых для ситуации «горной ренты»). В случае «пространства» необходимо строить дороги, каналы, мосты, аэропорты. Такое включение категории пространства в анализ ничего не меняет в методологии исследования.

*Второе направление* в классическом подходе связано с анализом международной торговли. Если условия, при которых работает локальный рынок, все же можно — хотя и с большой натяжкой — представить как условия национального рынка, то обмен между государствами происходит по-другому.

<sup>7</sup> Тюнен И. фон. Изолированное государство. М.: Экономическая жизнь, 1926.

<sup>8</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 569.

При анализе локального рынка как замкнутой системы цены на товары и ресурсы регулируются издержками на их производство — это одна из формулировок равновесия по Вальрасу. Каждый из участников обмена в замкнутом экономическом пространстве ничего не может купить, не предложив сначала свой товар на продажу. Превышение цены над издержками означает превышение спроса над предложением, другими словами, дефицит товара. Последний ликвидируется в результате перетока капитала и других ресурсов — такие дефициты или избытки предложения рассматриваются как временные.

В силу необходимости принимать в расчет переток капитала и рабочей силы понятие локального рынка смыкается с понятием рынка *национального*. Последний, строго говоря, уже не удовлетворяет условиям полноты информации, отсутствия оппортунизма и одинаково высокой степени свободы субъектов рынка. Тем не менее классики предполагали, что конкуренция будет приводить к выравниванию цен на одинаковые товары в пределах всей страны, и только *международный* обмен — обмен товарами и услугами, которые пересекают границы национальных рынков, — уже не вызывает приближения цен к издержкам производства.

Теория относительных преимуществ Д. Рикардо показывает, как возникает неэквивалентный обмен для контрагентов мировой торговли. Фактически такой торговец может поменять одно и то же количество товара на еще большее количество такого же товара, пользуясь разными пропорциями обмена на замкнутых региональных рынках. Такой подход объясняет существование прибыли без привлечения категорий эксплуатации по Марксу или разницы в производительности используемого капитала в краткосрочном периоде по Маршаллу.

Для Рикардо было естественным полагать, что эластичность перемещения факторов производства между странами по отношению к потребности в этих факторах близка к нулю, в отличие от перемещения этих же факторов между городами и регионами внутри страны. Однако насколько велико в данном случае различие между «страной» и «регионом»? Экономисты, изучающие городскую и региональную экономику, используют принцип сравнительных преимуществ Рикардо для объяснения торговли между регионами и городами, неявно предполагая, что пространство национального рынка неоднородно и не может быть сведено к локальному рынку, оно представляет собой *совокупность локальных рынков*<sup>9</sup>. Если согласиться с такой посылкой, то перенос неэквивалентного обмена, характерного для международной торговли, на уровень страны делает необходимым пересмотр многих (возможно, *слишком* многих) традиционных положений экономической теории. Например, это будет означать, что в условиях межрегионального обмена наличия конкуренции будет недостаточно для выравнивания цен на одинаковые товары и приближения цен к издержкам производства.

Однако акцент на совокупности локальных рынков, как продолжение классического подхода, может привести к игнорированию проблемы оптимизации размещения производительных сил и сбалансированного

---

<sup>9</sup> См., например: О'Салливан А. Экономика города. М.: ИНФРА-М, 2007.

развития регионов в рамках страны в целом. Локальные рынки предполагают наличие *границ*, которые возникают внутри единого пространства национальной экономики. Этих границ нет в случае неоклассического подхода. Оптимальное размещение фирм здесь представляет собой такое их положение в пространстве, которое минимизирует транспортные издержки (при том же объеме дохода и потребления). В более широком смысле, учитывая общественный сектор и наличие городской экономики, оптимальное размещение производительных сил не только минимизирует издержки, связанные с перемещением грузов и людей, но и обеспечивает равномерную загрузку инженерной и социальной инфраструктуры, которая также «развернута в пространстве». Такое представление вполне согласуется и с предпосылками теории общественного сектора об однородности общества и получении налогоплательщиками, проживающими на разных территориях одной страны, равного количества (и относительно одинакового качества) общественных благ, производство которых осуществляется за счет бюджета. Определенное неравенство признается допустимым для территорий *нового промышленного освоения* — это связано с естественными причинами отставания строительства части инженерных и социальных объектов и с производством общественных благ, имеющих уникальные качества (очевидно, что производство «пионерных» НИОКР или, скажем, услуги образования таких вузов, как Кембриджский или Московский университеты, не могут быть равномерно «распределены» по территории). Старые экономические регионы в соответствии с неоклассическим подходом должны иметь схожие территориальные структуры, близкие к оптимальным, что, в свою очередь, должно обеспечивать и *относительно близкие уровни реального дохода* в этих регионах и городах.

Строго говоря, в рамках неоклассического подхода нет места для различий в уровне реального дохода: более высокие номинальные доходы жителей крупных городов компенсируются (в случае одинаковой производительности с жителями малых городов) более высокими ценами на *неторгуемые товары и услуги* (землю, жилье, коммунальные услуги и т. д.). А. Леш, развивший теорию центральных мест В. Кристаллера в своей теории экономического ландшафта и во многом заложивший основы современной теории структуры расселения, абстрагируется от границ регионов — для него существуют лишь естественные границы рыночных зон, не связанные с *административными* границами<sup>10</sup>. Аналогично решена проблема оптимизации размещения производительных сил в рамках теории территориально-производственных комплексов (ТПК) и экономических районов, созданная россий-

<sup>10</sup> Леш А. Географическое размещение хозяйства. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. Рынки сбыта городов Леш представляет в виде конусов (высота конуса — объем спроса в центральной точке, площадь основания конуса — зона сбыта, по мере удаления от центра спрос снижается). Проекция конуса — правильный шестиугольник, границы каждого шестиугольника представляют собой зоны влияния городов и формируют транспортную сеть. Когда городское население составляет примерно 30%, города располагаются в узлах правильной шестиугольной решетки. Когда оно составляет 50—60%, решетка переформируется, и города оказываются в середине ребер. Их становится существенно больше, а расстояния между ними сокращаются. Когда доля городского населения приближается к 90%, города располагаются уже внутри ячеек решетки; их становится еще больше.

скими специалистами по экономической географии Н. Н. Баранским и Н. Н. Колосовским.

При этом в рамках неоклассического подхода нет места регионам как *хозяйствующим субъектам*, а границы между районами, рыночными зонами, ТПК условны, подвижны. Конечно, это не означает, что в рамках неоклассической традиции исследователи отрицают наличие административных границ и влияние политических факторов на расселение, формирование дорожной сети, социальную инфраструктуру и размещение фирм. Однако рыночные силы здесь первичны: нарушение оптимальных схем размещения производительных сил ведет к дополнительным издержкам, радиально-кольцевая схема организации дорожного движения в городе — к пробкам и т. д. Политические факторы здесь *экзогенны*, в отличие от классического подхода, где они частично *эндогенны* (границы локального рынка совпадают и с административными границами).

### Методологический тупик: региональный хозрасчет

Категория регионального хозрасчета практически вышла из употребления вместе с распадом СССР. Исчезло понятие «хозрасчет», которое изначально плохо сочеталось с понятием «региональный». В отличие от фирм и стран, которые относятся к *закрытым* системам, регионы и города — это *открытые* системы. В закрытых экономических системах продажи должны быть больше закупок, экспорт больше импорта — в противном случае возникает ситуация банкротства — смены собственника в фирме (и, строго говоря, угроза смены власти в стране). Открытые системы нейтральны по отношению к превышению «импорта» над «экспортом». Северные регионы, где ведется добыча природных ископаемых, всегда имеют превышение «экспорта» над «импортом»; в южных регионах, привлекаемых своими курортами и мягким климатом, напротив, обратная ситуация. Но это ничего не говорит о состоянии региона, который может оказаться «богатым» или «бедным» вне зависимости от указанного сальдо. Поэтому региональный хозрасчет сейчас вспоминается в основном как вариант мягкого требования политической независимости, выдвинутого более 20 лет назад советскими прибалтийскими республиками.

В отличие от самой категории регионального хозрасчета, в отечественной экономической науке прочно закрепилась «хозрасчетная» методология анализа — рассматривать территории как «хозяйствующие субъекты», конкурирующие друг с другом. Фактически наша наука продолжает классическую традицию анализа локального рынка: в совокупности с институциональными рамками он представляет собой *протогосударство*. В этом качестве регионы и города могут проводить различную социальную и экономическую политику, регулировать миграцию, цены и тарифы.

Рост территориальной дифференциации, увеличение неоднородности экономического пространства будет создавать опасность превращения протогосударств в государства и угрожать целостности

РФ и ее отдельных регионов. Но в рамках классического подхода, где территориальные *объекты* рассматриваются как хозяйствующие *субъекты*, именно это и надо *стимулировать*. При этом конкуренция между территориальными субъектами заведомо *нечестна*: физическое пространство неоднородно, территории — абсолютно не взаимозаменяемые ресурсы, фактически весь «территориальный маркетинг» и «привлечение инвестиций» есть не что иное, как *политическая борьба*, а не конкуренция в *экономическом смысле* (здесь нет ситуаций разных цен за одинаковые ресурсы, или разных объемов по одинаковой цене, или разного — но сопоставимого — качества за одинаковую цену, каждый регион и город *уникален*). Поэтому выработанные в рамках классического подхода теоретические рекомендации и их последующая реализация не приведут к существенному улучшению российского федерализма. Но существенно ухудшить — могут.

Еще хуже выглядит поиск системы налоговых стимулов для регионов и городов, которая позволила бы ускорить экономический рост, с позиций неоклассического подхода. Такая задача неразрешима и сама по себе: сейчас уже общепризнанно, что «кривая Лаффера», ставящая экономический рост в зависимость от налогового бремени, не есть истина в последней инстанции<sup>11</sup>.

Но дело не только в этом. Как уже говорилось, регион (город) здесь может быть только пространственным объектом, но не субъектом (аналогично, не может быть специальных субъектов плодородия, производительности, качества ресурсов — это лишь характеристики субъектов). Другими словами, в рамках данного подхода регион, как и другие пространственные объекты, это классификационная категория и представляет собой совокупность *фирм*. Именно последние выступают *субъектами*. Если какие-то стимулы срабатывают в отношении них, то они будут действенными и в отношении «города»; если фирмы не реагируют на них, то и «регион» не изменит свое поведение. Здесь мейнстрим сталкивается с методологической дилеммой: либо города и регионы представляют собой совокупности (комплексы, кластеры) фирм, но в таком случае они нейтральны к изменениям в бюджетной политике, которые не затрагивают фирмы; либо города и регионы действительно субъекты экономической деятельности и реагируют на административные и бюджетные новации, но тогда это не совокупность фирм, а что-то *качественно иное*, и фирмы, расположенные в разных городах и регионах, действуют в *разных социальных пространствах*, и, стало быть, по-разному реагируют на одинаковые стимулы.

Из этого тупика возможны два выхода. *Первый* — признать неравномерность развития регионов нормой, которая и обусловлена самой иерархической структурой пространственной организации экономики. Например, В. Каганский выделяет в такой структуре столицу, провинцию, периферию и границу<sup>12</sup>. Миграционные потоки, направленные с пе-

<sup>11</sup> См., например: *Стиглиц Дж.* Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Современная экономика и право, 2005. С. 79–80.

<sup>12</sup> *Каганский В. Л.* Центр — провинция — периферия — граница. Основные зоны культурного ландшафта // Культурный ландшафт: вопросы теории и методологии исследования. М., Смоленск: Изд-во СГУ, 1998. См. также: [old.russ.ru/culture/20041026\\_kag.ht3ml#1](http://old.russ.ru/culture/20041026_kag.ht3ml#1).



риферии либо на границу, либо через провинцию в столицу, играют позитивную роль в социально-экономическом развитии. Недозагруженность или перегруженность социальной и инженерной инфраструктуры — относительные понятия: дискомфорт и дороговизна в столице «выталкивают» фирмы и работников в провинцию, а доступность дешевой земли и рабочей силы делает привлекательным размещение в периферийных городах и районах фирм, выпускающих продукцию с высоким удельным весом транспортных издержек в цене. Наблюдается динамическое, подвижное «территориальное равновесие», формирующееся вокруг «опорного каркаса» расселения. Транспортные (и социальные) издержки в этом случае могут существенно отклоняться от минимальных, да и само понятие оптимальной территориальной структуры во многом теряет смысл<sup>13</sup>.

К этой же позиции относится и игнорирование самой проблемы неравномерности развития. Действительно, если рассматривать национальную экономику как некий единый организм, то вопрос об измерении уровня развития его отдельных частей, *выполняющих разные функции*, абсурден. Именно так рассматривался «единый народно-хозяйственный комплекс» в политэкономии социализма<sup>14</sup>. Однако в современных стандартных курсах по микро- и макроэкономике присутствуют соответственно отраслевые рынки и государство в целом. Отдельных территорий, которые выступали бы *субъектами развития, и показателей, по которым их следовало бы сравнивать*, в этом случае просто нет. Нетрудно заметить, что этот подход нейтрален по отношению к федерализму: любая действующая система территориальной демократии здесь приемлема.

*Второе* решение предполагает последовательную реализацию мероприятий, направленных на снижение неравномерности территориального развития и формирование более однородного общества. Последнее, однако, влечет за собой *политические риски*, которые в настоящее время российская элита рассматривает как неприемлемые для себя. В частности, достаточно рядовое и полностью экономически оправданное мероприятие такого рода — объединение Москвы с Московской областью, а Санкт-Петербурга с Ленинградской областью в единые субъекты Федерации — в настоящее время следует отнести к разряду социальной фантастики. А уж законопроекты, предполагающие взимать налог на недвижимость с владельцев особняков и пентхаузов по их рыночной стоимости (и не только в «богатой» Москве, но и в «бедном» Дагестане, в других «депрессивных» республиках Кавказа) — просто бред сумасшедшего. В отличие от вполне политкорректных упражнений в «региональном хозрасчете», теоретическое обоснование подобных мероприятий может стать весьма опасным для их инициаторов. Поэтому *реальной альтернативы «совершенствованию федерализма»* (как и в свое время — хозмеханизма), по-видимому, все же нет.

<sup>13</sup> Территориальная структура в таком случае *всегда* оптимальна (или стремится к оптимуму), так как размещение фирм и расселение людей в пространстве происходят с целью минимизации транспортных и социальных издержек.

<sup>14</sup> Что не помешало прибалтийским республикам выделиться в отдельные государства и, в частности, установить такие тарифы за перевалку российских грузов в своих портах, что строительство Балтийской трубопроводной системы и терминалов в Усть-Луге стало выгодным.



*Н. ШУМСКИЙ,  
кандидат экономических наук,  
помощник заместителя Председателя Исполнительного  
комитета — Исполнительного секретаря СНГ*

## **СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ: ПЕРВЫЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ**

В декабре 2011 г. исполняется 20 лет со дня образования Содружества Независимых Государств (СНГ). В оценке эффективности, итогов и перспектив многостороннего сотрудничества государств-участников преобладает мнение, что СНГ создавалось как инструмент «цивилизованного развода» бывших республик Советского Союза, а сейчас существует только как полезный форум для встреч и консультаций на различных уровнях. Указывают на бесперспективность попыток реинтегрировать постсоветские государства, на постепенное размывание СНГ по мере вовлечения стран Содружества в мировое международное разделение труда, на сохраняющуюся дифференциацию их геополитических устремлений и интересов и создание более узких по своему составу объединений государств Содружества. Отмечают также низкий уровень индустриального развития большинства участников, существенные различия в социально-экономическом положении государств, отсутствие значительных успехов в торгово-экономическом сотрудничестве, аморфность СНГ из-за неопределенности целей и задач, нечеткости организационно-правовых механизмов взаимодействия. Пессимистические выводы и негативные характеристики СНГ, неоднозначные оценки его интеграционного потенциала, процессов, происходящих на постсоветском пространстве, отражают завышенные ожидания от функционирования СНГ и дефицит реальных оценок достигнутого.

### **Взгляд в прошлое**

Образование и становление СНГ, его институтов, развитие сотрудничества государств-участников в различных областях происходило на фоне масштабных системных и структурных преобразований в экономике и других сферах общественной жизни постсоветских государств. После распада СССР бывшие союзные республики, образовавшие Содружество, решали стратегические задачи: утверждение приобретенного суверенитета; национально-государственное строительство; формирование курса и проведение системных экономических реформ, направленных на преобразование республиканского народного хозяйства в национальную рыночную экономику — многоукладную, социально ориентированную, интегрированную в мировое хозяйство, обеспечивающую политическую стабильность, повышение благосостояния и качества жизни населения.

При общности целей и задач социально-экономических и демократических преобразований каждое государство Содружества выбрало

собственный сценарий, приоритеты и последовательность реформ. Выбор был обусловлен пониманием возможностей национальных экономик с учетом социально-экономической и внутривластной обстановки, стремления сохранить и укрепить действующую власть, надежд на внешнюю финансовую и техническую помощь. В результате темпы реформ и их масштабы заметно различались.

Возникнув в конце 1991 г., СНГ способствовало решению этих сложнейших проблем, а также сыграло значительную роль в ослаблении дезинтеграционных процессов, вызванных распадом Советского Союза, в предотвращении вооруженных межгосударственных и межнациональных конфликтов на постсоветском пространстве, обеспечении безопасности внешних границ, поддержании торгово-экономических и хозяйственных связей между государствами-участниками. Во многом благодаря деятельности Содружества удалось сохранить и углубить взаимодействие государств в социально-трудовой и гуманитарной сферах, в области энергетики, транспорта и связи, наладить сотрудничество в военной сфере, в укреплении безопасности и охране границ. Это признают большинство государств — участников СНГ<sup>1</sup>.

Положения учредительных документов и Устава Содружества, а также тематика вопросов, рассматриваемых Советом глав государств и Советом глав правительств, подтверждают, что *СНГ создавалось для развития сотрудничества в различных областях, а не как инструмент «цивилизованного развода» союзных республик*. Об этом свидетельствует и то, что из 255 документов, подписанных на заседаниях Совета глав государств и Совета глав правительств Содружества в первый год после создания СНГ, только 8,6% касалось проблем раздела собственности бывшего СССР.

### Оценка достигнутого

За прошедшие 20 лет государства Содружества прошли значительный путь в области институциональных и структурных преобразований, формирования основных институтов рыночной экономики, гражданского общества и политической демократии. Большинство государств Содружества смогли за это время (в том числе благодаря совместным усилиям) преодолеть глубокий спад производства и снижение уровня жизни населения, придать торгово-экономическому взаимодействию прагматичный и взаимовыгодный характер.

Хотя отличительной чертой постсоветской интеграции в начальный период был ее спонтанный, непродуманный характер, в СНГ создана система координирующих межгосударственных и межправительственных органов, развитая нормативно-правовая база определяет принципы, формы и направления сотрудничества государств-участников в различных сферах деятельности. Накоплен существенный опыт коллективных действий в решении общих проблем, в том числе в области социально-

<sup>1</sup> Заявление глав государств — участников Содружества Независимых Государств в связи с 10-летием образования СНГ // Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ / Исполнительный комитет СНГ. Мн., 2001. № 3. С. 101 — 103.

гуманитарного сотрудничества, здравоохранения, образования, культуры, обеспечения безопасности, борьбы с преступностью, терроризмом и наркоугрозой, предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, нелегальной миграции и торговли людьми.

Далеко не все цели, изначально поставленные перед СНГ, оказались реалистичными, в основном в сфере экономического сотрудничества. Предпринятые усилия по созданию рублевой зоны нового типа, таможенного, экономического, платежного и валютного союзов, восстановлению общего экономического пространства представляли собой непродуманные попытки ввести за короткое время формы и механизмы интеграции, присущие региональным экономическим объединениям стран с развитой рыночной экономикой и демократией.

*В рамках Содружества в эти годы велась значительная работа по созданию зоны свободной торговли.* В настоящее время тарифные ограничения (изъятия) из режима свободной торговли в форме таможенных пошлин, а также налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие, и сроки их отмены зафиксированы в двусторонних протоколах по 15 позициям Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ВЭД) СНГ при импорте и 9 позициям при экспорте (из более чем 11 тыс. позиций товарной номенклатуры). Тарифные ограничения при импорте включают преимущественно подакцизные товары (алкогольные и безалкогольные напитки, табак и сахар), а при экспорте — пищевую и алкогольную продукцию.

Нетарифные торговые ограничения охватывают 114 позиций Товарной номенклатуры ВЭД СНГ. В основном это количественные ограничения во взаимной торговле (лицензирование и квотирование), которые применяют практически все государства — участники СНГ. Объем ограничений во взаимной торговле государств Содружества сравнительно невелик и значительно меньше, чем, например, в таких региональных экономических объединениях, как Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Общий рынок Южного Конуса (МЕРКОСУР).

Вместе с тем дальнейшее совершенствование зоны свободной торговли в формате СНГ оказалось сложной задачей. В настоящее время торгово-экономические отношения стран СНГ регулируются преимущественно двусторонними соглашениями о свободной торговле, заключенными в первой половине 1990-х годов. Эти соглашения направлены на отмену таможенных пошлин, налогов и сборов во взаимной торговле, предусматривают возможность применять некоторые другие меры по ее либерализации. Однако они содержат различные подходы к решению одинаковых проблем, разный объем прав и обязательств.

Предполагалось, что с принятием Соглашения о создании зоны свободной торговли (апрель 1994 г.), а в последующем Протокола о внесении изменений и дополнений в Соглашение (апрель 1999 г.) можно будет унифицировать заключенные договоры (более 100) и ввести многосторонний режим свободной торговли. При этом были бы отменены все пошлины, а также налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие, и количественные ограничения на ввоз и (или) вывоз товаров во взаимной торговле государств — участников зоны свободной торговли.

Однако многосторонний режим свободной торговли в полной мере не был введен. Не все страны, в том числе Россия, ратифицировали принятые документы. Стороны не сумели согласовать общий перечень изъятий из этого режима, не отменили, как предусматривалось, до 1 января 2012 г. тарифные ограничения. Во взаимоотношениях государств продолжают одновременно действовать и нормы Соглашения о создании зоны свободной торговли, и двусторонние соглашения 1992—1994 гг.

Во взаимной торговле применяются ограничительные инструменты в виде дискриминационных ставок НДС, акцизов, технических барьеров, вводимых государствами в одностороннем порядке. Следствием стали торговые споры, для разрешения которых практически не задействован Экономический Суд СНГ.

С учетом изменения экономической ситуации в Содружестве, а также вступления ряда государств в члены ВТО (Кыргызстан в 1998 г., Молдова в 2001 г., Армения в 2003 г., Украина в 2008 г.), которые во взаимной торговле стали применять его нормы и правила, и продолжения переговорного процесса других государств СНГ о присоединении к этой международной организации, правовую базу межгосударственных торговых отношений необходимо было совершенствовать. В 2008 г. Россия предложила новый проект Договора о зоне свободной торговли, который после долгих, острых, но все-таки конструктивных переговоров был подписан главами правительств государств Содружества 18 октября 2011 г. в Санкт-Петербурге. В нем регламентированы все значимые вопросы применения мер торговой политики в рамках СНГ в соответствии с нормами и правилами мировой торговли. Договор должен заменить десятки двусторонних соглашений и существенно упростить администрирование взаимной торговли в СНГ. Кроме того, он предусматривает возможность присоединения к нему третьих стран. В нем устранены пробелы имеющейся правовой базы, значительно усовершенствован инструментарий торговой политики (применение мер торговой защиты; правила субсидирования; применение мер технического, санитарного и фитосанитарного регулирования; таможенное администрирование).

Принципиально важна договоренность о формировании независимой процедуры разрешения споров. Сейчас действует только механизм консультаций, который не всегда работает, поэтому число торговых конфликтов на пространстве СНГ постоянно растет. Предлагаемая новая процедура основана на международной практике и предусматривает независимое рассмотрение споров в разумные сроки и с конкретным результатом. При этом участники Договора могут рассматривать возможные споры в Экономическом Суде СНГ, если они являются участниками Соглашения о его статусе, или в комиссии экспертов в соответствии с процедурой разрешения споров, предусмотренной Договором.

Количество изъятий из режима свободной торговли, в отношении которых применяются импортные пошлины, предлагается свести к минимуму, а эквивалентные им косвенные налоги отменить. При этом экспортные пошлины планируется зафиксировать на нынешнем уровне и в дальнейшем не увеличивать ни их количество, ни размер ставок. Также обозначены конкретные сроки отмены изъятий.

Государства Содружества считают, что новый Договор о зоне свободной торговли не должен ухудшать действующий торговый режим. Вместе с тем нерешенными остаются вопросы, связанные с экспортными пошлинами на минерально-сырьевые продукты, а также продукты их переработки. Россия исходит из того, что экспортные пошлины на энергоресурсы и минеральное сырье выступают элементом ее налоговой системы, и может отказаться от них на основе двусторонних соглашений и гарантий недопущения их реэкспорта. Не секрет, что более низкие цены на российские энергоресурсы для отдельных государств Содружества выступают своеобразной платой за их политическую лояльность, геостратегическую привязку к России.

В связи с образованием Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России при подписании Договора о зоне свободной торговли для других государств Содружества, не входящих в Таможенный союз, торговый режим по отдельным позициям ухудшается, например по поставкам древесины из Беларуси, нефтепродуктов из Казахстана и др. В итоге Договор о зоне свободной торговли подписали Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан и Украина. Азербайджан, Узбекистан и Туркменистан изучат возможность присоединения к документу до конца года.

Аграрно-сырьевая структура экономик большинства стран Содружества, низкая конкурентоспособность продукции машиностроительных производств (кроме ВПК), невысокий уровень производственной кооперации, все большее вовлечение государств Содружества в международное разделение труда в значительной мере определяли ориентацию их внешне-торговых связей и объемы торговли. Сохраняющаяся преимущественно сырьевая направленность экспорта с учетом выгод торговли на международных рынках, необходимости закупки новейших машин, оборудования и транспортных средств, других товаров, отсутствующих на рынке СНГ, обуславливает сокращение уровня взаимной торговли государств СНГ: ее доля в 1995 г. составляла 34,0%, в 2000 г. — 28,0, в 2005 г. — 22,5, в 2010 г. — 21,8% (в странах ЕС этот показатель стабильно выше 60%)<sup>2</sup>.

За последние годы в Содружестве был подготовлен и принят ряд важных документов в сфере экономического сотрудничества. Так, Совет глав правительств СНГ в ноябре 2008 г. утвердил Стратегию экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 г., а в мае 2009 г. — План мероприятий по ее реализации. Были приняты Приоритетные направления сотрудничества государств СНГ в сфере транспорта на период до 2020 г., Концепция сотрудничества государств — участников СНГ в сфере энергетики, Комплекс совместных мер по укреплению продовольственной безопасности и др.

В формате СНГ каждому государству предоставляется возможность принимать участие в интеграционных процессах в той мере и по тем направлениям, которые отвечают его национальным интересам. Реальное содержание экономической интеграции в экономической сфере проявляется прежде всего в отраслевом сотрудничестве, где созданы и действуют 39 различных межгосударственных органов.

<sup>2</sup> 20 лет Содружеству Независимых Государств 1991—2010: стат. сб. / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2011. С. 24; Социально-экономическое положение стран Содружества Независимых Государств в январе 2011 года / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2011. С. 80.

*Электроэнергетический совет СНГ* проводит согласованную энергетическую политику, осуществляет комплекс мер, направленных на техническое развитие отрасли и поддержание электроэнергетической безопасности государств Содружества. Для обеспечения их устойчивого и надежного энергоснабжения в настоящее время организована параллельная работа большинства электроэнергетических систем стран Содружества, а также Латвии, Литвы, Эстонии и Монголии. В ноябре 2009 г. подписано Соглашение о сотрудничестве государств — участников СНГ в области эксплуатации межгосударственных линий электропередачи национальных электроэнергетических систем.

*В области транспорта* по инициативе Совета по железнодорожному транспорту, Координационного транспортного совещания государств — участников СНГ, Межправительственного совета дорожников и Межгосударственного авиационного комитета созданы правовые механизмы реализации совместных программ в транспортной сфере, в области согласования единой тарифной политики и др. Разработаны и применяются типовые технологии взаимодействия таможенных органов и транспортных администраций при таможенном оформлении и контроле товаров, перемещаемых различными видами транспорта. На ежегодных тарифных конференциях утверждается Тарифная политика железных дорог государств СНГ в области перевозки грузов в международном сообщении. Членами Совета по железнодорожному транспорту являются не только все государства СНГ, но и страны Балтии, Болгария и Монголия.

*Сотрудничество государств — участников СНГ в аграрной сфере* ведется по трем направлениям: агропромышленный комплекс, ветеринария и семеноводство. Практически его осуществляют Межправительственный совет по вопросам агропромышленного комплекса, Межправительственный совет по сотрудничеству в области ветеринарии и Межправительственный координационный совет по вопросам семеноводства.

Для смягчения негативного воздействия глобального финансово-экономического кризиса (2008—2009 гг.) государства Содружества вырабатывали совместные меры и обменивались опытом в формате *постоянно действующего совещания министров финансов и руководителей центральных (национальных) банков стран СНГ*.

*В Содружестве осуществляются программы по формированию общего образовательного пространства*. Так, в соответствии с подписанными соглашениями граждане государств Содружества имеют равные условия доступа в общеобразовательные учреждения других государств-участников. В период обучения им обеспечивается защита социальных прав, жизни и здоровья. Признаются и эквивалентны документы о среднем (общем), начальном и среднем профессиональном образовании. Они дают право продолжить образование в государствах Содружества или поступить на работу в соответствии с указанными в них специальностью и квалификацией.

Проводится согласованная политика по важнейшим направлениям *охраны здоровья населения*. В государствах СНГ действуют общие правила организации производства и контроля лекарственных средств и изделий медицинской техники. Взаимно признается нормативная документация на лекарства, ранее выпускавшиеся в Советском Союзе, что позволяет обеспечивать население государств Содружества традиционными достаточно эффективными и сравнительно недорогими лекарственными средствами. Определены условия и порядок оказания срочной, неотложной и плановой медицинской помощи различным категориям лиц, временно пребывающих на территории государств Содружества.

В Содружестве приняты соглашения, позволяющие урегулировать многие проблемы *в области пенсионного обеспечения граждан*, что в значительной степени решило проблемы миллионов пенсионеров —



бывших граждан СССР. Оговорены права граждан на пенсионное обеспечение, порядок назначения и установления размера пенсии, возможность ее получения при переезде пенсионеров на территорию другого государства. Подписаны и выполняются соглашения о порядке пенсионного обеспечения военнослужащих, сотрудников органов внутренних дел и членов их семей, государственного страхования военнослужащих.

Развивается сотрудничество *в сфере социально-трудовых отношений, регулирования миграционных процессов и формирования общего рынка труда*. Подписан ряд соглашений, создающих нормативно-правовое поле для социальной защиты трудящихся-мигрантов. Стороны взаимно признают без легализации документы, подтверждающие образование и квалификацию трудящихся-мигрантов, их трудовой стаж, равные трудовые права, в том числе на возмещение вреда, причиненного увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей, льготы и гарантии в случае ликвидации предприятия-работодателя и др.

*Участники Содружества координируют взаимодействие в сфере военного сотрудничества, обеспечения безопасности, борьбы с организованной преступностью и иными видами преступлений на территории государств-участников*. Заинтересованные государства сотрудничают в области военно-технического обеспечения, развития объединенной системы ПВО, контроля полетов авиации, подготовки военных кадров, по другим направлениям военного и пограничного взаимодействия.

Приняты программы сотрудничества государств в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, преступностью, международным терроризмом и иными насильственными проявлениями экстремизма. Осуществляются согласованные мероприятия по противодействию незаконной миграции, легализации преступных доходов и финансированию терроризма. Создается Объединенный банк информации на лиц, совершивших преступления террористического характера, согласованы меры взаимодействия при проведении оперативно-разыскных мероприятий по выявлению и пресечению каналов незаконного поступления и транзита через территории стран Содружества оружия и боеприпасов, а также противодействия незаконному обороту радиоактивных веществ и ядерных материалов.

Взаимодействие в рамках Содружества позволяет его участникам эффективно решать многие проблемы социально-экономического развития и безопасности своих государств. В то же время Содружество не смогло стать эффективно действующим региональным экономическим объединением государств. Большинство из провозглашенных целей и задач, прежде всего в сфере экономики, не реализованы. Более того, между государствами периодически возникают «торговые войны», не устранены сложности в платежно-расчетных отношениях, не урегулированы межгосударственные и межнациональные конфликты между Азербайджаном и Арменией (Нагорный Карабах), в Молдове (Приднестровье). При нынешнем состоянии межгосударственных отношений и действующих в объединении организационно-правовых механизмах взаимодействия СНГ не способно разрешить их ни экономическими, ни политическими методами.



## **Концепция развития Содружества Независимых Государств**

Проблемы развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве, повышения практической отдачи от сотрудничества в рамках СНГ, возможностей совместного решения насущных проблем государств-участников не раз были предметом дискуссий на заседаниях Совета глав государств Содружества. Работали «Группа мудрецов», «Группа высокого уровня по вопросам повышения эффективности Содружества Независимых Государств». Но их рекомендации и принятые Советом глав государств и Советом глав правительств Содружества решения о реформировании СНГ (1999, 2002, 2005, 2007, 2008 гг.) носили косметический характер, не затрагивали основных элементов организационно-правовой системы Содружества, сводились в основном к сокращению численности сотрудников органов СНГ, упразднению отдельных межгосударственных структур и, как следствие, не дали ожидаемых результатов.

Не был проведен системный анализ условий и особенностей интеграции постсоветских государств, возможностей, характера и временных параметров отдельных этапов экономической интеграции, особенностей и недостатков созданной правовой основы, организационной структуры и механизмов взаимодействия. Не были предложены и обоснованы базовые принципы, на которых следует строить стратегию развития СНГ, необходимость системно структурировать межгосударственные органы региональных группировок государств Содружества, совершенствовать всю институциональную систему их сотрудничества. К разработке этих стратегически важных для развития СНГ вопросов, подготовке необходимых проектов документов не привлекались ученые и специалисты научных учреждений, занимающихся проблемами экономической интеграции государств.

Концепция дальнейшего развития СНГ, одобренная Советом глав государств Содружества в октябре 2007 г. в г. Душанбе, также не содержит существенных новаций, способных заметно повысить эффективность данного регионального объединения. Вместе с тем это важнейший программный документ для Содружества.

Было заявлено, что Содружество Независимых Государств — это региональная межгосударственная организация, для которой характерны гибкость механизмов и форматов коллективного сотрудничества и организация взаимодействия практически во всех сферах межгосударственного общения. Отмечено, что СНГ также представляет собой важный механизм проведения межгосударственных консультаций и переговоров в целях согласования и реализации различных направлений многостороннего сотрудничества<sup>3</sup>. Определено, что основной целью Содружества является формирование в долгосрочной перспективе

---

<sup>3</sup> См.: Концепция дальнейшего развития Содружества Независимых Государств и План основных мероприятий по ее реализации (Решение Совета глав государств СНГ, 5 окт. 2007 г., г. Душанбе) / Исполнительный комитет СНГ. 2011. [cis.minsk.by/reestr/com.qulix.reestr.Reestr/Reestr.html#reestr/view/text?doc=2298](http://cis.minsk.by/reestr/com.qulix.reestr.Reestr/Reestr.html#reestr/view/text?doc=2298). Эти документы подписали 10 из 12 государств Содружества (кроме Грузии и Туркменистана), а Азербайджан, Молдова и Украина — с оговорками.

интегрированного экономического и политического объединения заинтересованных государств, обеспечивающего эффективное развитие каждого его участника.

У государств Содружества должны быть общие экономические интересы. Исходя из этого, приоритетным направлением деятельности СНГ останется экономическое сотрудничество, развитие полноценного торгово-экономического взаимодействия государств-участников, базирующегося на рыночных принципах, взаимном уважении и взаимной выгоде.

Участники Содружества признали необходимым развивать сотрудничество в области энергетики, транспорта, формирования общего рынка сельскохозяйственной продукции, установления производственных кооперационных связей между предприятиями и технологически связанными производствами, разработки межгосударственных программ по техническому перевооружению, инновационным технологиям, создания финансово-промышленных групп, транснациональных компаний, совместных предприятий и других форм экономического сотрудничества, формирования сети информационно-маркетинговых центров для продвижения товаров и услуг на национальные рынки государств — участников СНГ, создания эффективных механизмов платежно-расчетных отношений и др. В настоящее время разрабатываются мероприятия по практической реализации этих направлений сотрудничества.

Повышается роль института ротируемого председательства в СНГ. Государство-председатель предлагает программу действий и наиболее актуальные проекты для их обсуждения и осуществления в рамках СНГ.

### **Взгляд в будущее**

Поскольку уровень социально-экономического развития государств Содружества невысокий, демократии слабые, политическая система не устоялась, а перспективы вступления в Европейский Союз туманны, очевидно, в ближайшее время для большинства государств СНГ альтернативы многостороннему сотрудничеству в рамках СНГ или других региональных экономических объединений государств Содружества не существует. Страны СНГ различаются не только по площади территории, численности населения, но и по уровню социально-экономического развития, степени рыночного реформирования экономики, демократизации общественных отношений, геополитической ориентации и др.

Беларусь, Казахстан и Россия формируют Таможенный союз и предполагают создать Единое экономическое пространство. К ним намерены присоединиться Кыргызстан и Таджикистан.

Украина — один из основных торговых партнеров большинства стран СНГ — четко обозначила свое стремление вступить в НАТО и ЕС. Ведутся переговоры о заключении Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС и о зоне свободной торговли. Молдова также держит курс на европейскую интеграцию. К вступлению в евроатлантические структуры склоняется и Азербайджан. Туркменистан еще раньше заявил о своем нейтралитете и взаимодействует с государствами Содружества в основном в нефтегазовой сфере.

Центрально-Азиатские государства — Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан с их высокоперсонифицированной политикой, слабыми институтами государственной власти и управления — входят в группу бедных стран с низким уровнем жизни населения, высокой безработицей, комплексом других нерешенных социально-экономических проблем. Между ними складываются непростые межгосударственные отношения из-за исторически сложившихся межэтнических проблем, демаркации границ, водно-энергетического баланса и др. Добавим активизацию экстремистских террористических группировок, увеличение наркотрафика.

Так, Узбекистан, опасаясь вторжения исламских экстремистов из соседней республики, еще в 2000 г. заминировал границу с Таджикистаном. В результате на минах подорвались десятки мирных жителей. Между двумя государствами введен визовый режим, воздушное сообщение отсутствует с 1992 г. Азербайджан и Армения не имеют ни дипломатических, ни торгово-экономических отношений.

В этих обстоятельствах сложно согласовывать интересы государств Содружества. Это особенно заметно при организации не только многостороннего взаимодействия в области внешней политики или политики безопасности, но и многих проектов экономического сотрудничества.

В определенной мере позицию государств Содружества в отношении интеграционного взаимодействия в рамках СНГ отражает их участие в подготовке и подписании соглашений и решений в сфере экономического сотрудничества. Из 41 документа в этой сфере, подписанных за последние три года (2008—2010 гг.) на заседаниях Совета глав правительств СНГ, 27 (66%) содержали оговорки, замечания, особое мнение или возражение. Исходя из этого, государства Содружества можно разделить на три группы:

- страны Содружества, которые подписали все или практически все представленные документы без каких-либо оговорок или с незначительными оговорками (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Российская Федерация и Таджикистан);
- государства, подписавшие значительное количество документов, но с принципиальными оговорками, которые могут отразиться на их реализации (Молдова и Украина). Эти государства также объединяет стремление не подписывать документы, содержащие положения об унификации или гармонизации законодательства, разработке единых стандартов в рамках СНГ и т. д.;
- Азербайджан и Узбекистан, которые не проявляли значительного интереса к многостороннему экономическому сотрудничеству с участниками Содружества.

Туркменистан не участвовал в принятии документов экономического характера в формате СНГ.

Специфика условий и особенности постсоветской интеграции, объективная неготовность большинства постсоветских государств к экономической интеграции, разное понимание целей и задач, основных принципов и темпов интеграционных процессов в отдельных сферах сотрудничества затрудняют трансформацию Содружества в более эффективное региональное объединение с соответствующими механизмами взаимодействия. Пока наиболее приемлема модель, которая не предъявляет к государствам-участникам требований строго соблюдать правовые нормы поведения в объединении, выполнять достигнутые договоренности.

В Содружестве реализуются принципы разноскоростной и разноразмерной интеграции, когда каждое государство изначально определяет, в каких направлениях сотрудничества или отдельных мероприятиях и в каком объеме оно будет участвовать. Любое государство может

заявить о своей незаинтересованности в том или ином вопросе, что не рассматривается как препятствие для принятия решений. При этом нежелание государств наделить даже некоторые органы отраслевого сотрудничества наднациональными полномочиями, предоставить Исполкому СНГ право контролировать выполнение достигнутых договоренностей, а Экономическому Суду СНГ — принимать обязательные для исполнения решения не добавляют авторитета этому объединению.

Стремление государств Содружества к более тесному сотрудничеству в реализации конкретных целей и проектов привело к созданию региональных группировок: Союзного государства Беларуси и России; Евразийского экономического сообщества; продекларированной организации Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана, России и Украины (ЕЭП); упраздненной организации Центрально-Азиатского сотрудничества; Организации за демократию и экономическое развитие — ГУАМ. За годы, прошедшие с момента образования этих региональных объединений, ни одно из них не добилось весомых успехов в заявленной экономической интеграции. Это не случайно.

Государства — члены этих группировок — это участники СНГ со всеми присущими им особенностями в экономике и обществе, включая степень готовности к интеграционному взаимодействию. Вне зависимости от формата сотрудничества в них еще только формируются экономические, социально-политические, организационные и правовые условия, необходимые для реальной экономической интеграции. При этом как в СНГ, так и других региональных объединениях государств Содружества в настоящее время динамику сотрудничества в значительной степени определяет политическая воля их руководства, а не фактическая готовность к экономической интеграции.

Решение о формировании в рамках ЕврАзЭС Таможенного союза трех государств — России, Беларуси и Казахстана — свидетельствует о завышенных оценках результативности функционирования Евразийского экономического сообщества, исходящих из того, что ЕврАзЭС стало центром взаимовыгодных интеграционных процессов на постсоветском пространстве. С таким же успехом Таможенный союз трех государств мог формироваться в рамках СНГ, как и другие проекты, реализовать которые пытались государства — члены ЕврАзЭС или других группировок государств Содружества.

Вместе с тем в создаваемых группировках возникают различные межгосударственные структуры (интеграционные комитеты, комиссии и секретариаты, межпарламентские ассамблеи и суды), по сути дублирующие функции и работу уже созданных межгосударственных органов СНГ. Наблюдается тенденция к постепенному размыванию Содружества. Поэтому *вне зависимости от уровня и формата многостороннего сотрудничества государств Содружества на пространстве СНГ должны формироваться единая правовая база, система межгосударственных органов и механизмов взаимодействия, обеспечивающих эффективное сотрудничество в различных областях.*

По данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, доля России в совокупном ВВП государств Содружества в 2010 г. составляла 76,3%, Казахстана — 7,6, Украины — 7,2, Беларуси — 2,8, Азербайджана — 2,7, Узбекистана — 2,1%, других государств СНГ — менее 1%.

Более крупная экономика активнее проявляет себя при решении практических вопросов в любом интеграционном объединении. На этом принципе основаны региональные и мировые экономические и валютно-финансовые организации. При этом важно, чтобы решения принимались без давления, на основе компромиссов, и были взаимовыгодными.

Россия в силу своей относительной слабости, многочисленных экономических, социальных и внутривнутриполитических проблем пока не способна взять на себя функции координатора общей экономической политики Содружества и реализовать более сильный вариант экономической интеграции. Вместе с тем на протяжении многих лет она в различных формах субсидировала экономику партнеров по Содружеству на десятки миллиардов долларов, продавала им энергетическое сырье по ценам значительно ниже мировых. По мнению правительства России, этот период закончился и нужно переходить на рыночные отношения, в том числе в области ценообразования на энергоносители<sup>4</sup>.

Для России роспуск СНГ означал бы потерю пусть не совершенного, но все же реального международно-правового механизма, при помощи которого она может объединять партнеров по СНГ и в той или иной степени оказывать на них влияние. В этих условиях России следует четко определить свою позицию по отношению и к отдельным государствам Содружества, и к объединению в целом.

Не следует сбрасывать со счетов стратегические интересы стран Запада и прежде всего США на постсоветском пространстве. Финансовая, политическая и информационная поддержка «цветных революций», правительств в отдельных странах СНГ свидетельствует о том, что это пространство становится ареной борьбы за политическое и экономическое влияние. При этом государства Содружества оценивают главным образом с точки зрения их геополитического положения и обладания сырьевыми ресурсами.

Содружество Независимых Государств не было навязано постсоветским странам извне как чужеродная структура. Оно создавалось и формировалось его участниками и в полной мере отражает существующие в них реалии: состояние экономики и общества государств-участников, политическую волю их руководства и его стремление к сотрудничеству, умение и желание идти на компромиссы ради общего блага.

Несмотря на противоречивые и скромные результаты экономической интеграции, нет непреодолимых препятствий для формирования устойчивых и перспективных многосторонних экономических связей между государствами Содружества. Потенциал для этого огромный. Содружество доказало целесообразность своего существования. Однако формирование СНГ как полноценного регионального экономического объединения государств потребует гораздо больше времени и усилий, чем представлялось на ранних этапах его становления и развития.

---

<sup>4</sup> Будкевич В. Владимир Путин: Россия хочет торговать своими ресурсами на рыночных основаниях // Tut.by: белорусский портал. 2009. 20 мая. [news.tut.by/136738.html](http://news.tut.by/136738.html).

*В. СЕЛИН,  
доктор экономических наук,  
главный научный сотрудник  
Института экономических проблем  
Кольского научного центра РАН*

## **СОВРЕМЕННОЕ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ**

В последние годы вопросам развития российской Арктики уделяют повышенное внимание, и не только на национальном уровне. В ближайшие 20 лет значение ее ресурсов, в первую очередь углеводородов шельфа, а также роль транспортных коммуникаций могут многократно возрасти. При этом Российской Федерации важно не только сохранить, но и укрепить свои позиции, хотя сделать это будет непросто как из-за дефицита ресурсов, так и вследствие усиления противодействия других арктических (и не только) государств.

### **Глобальность и суверенность**

Граница арктической зоны РФ определена решением Государственной комиссии при Совете Министров СССР по делам Арктики от 22 апреля 1989 г. В нее полностью или частично входят территории Республики Саха (Якутия), Мурманской и Архангельской областей, Красноярского края, Ненецкого, Ямало-Ненецкого и Чукотского автономных округов, включая земли и острова, указанные в Постановлении Президиума ЦИК СССР от 15 апреля 1926 г. «Об объявлении территорией СССР земель и островов, расположенных в Северном Ледовитом океане». Для акваторий применялся секторальный принцип, согласно которому к юрисдикции страны относились все пространства в рамках соответствующих меридиональных линий. В этой конфигурации российская Арктика составляла 5842 тыс. кв. км (около 25% мировой Арктики), в том числе около 2,5 млн кв. км морских пространств.

Однако подписание и последующая ратификация Россией Конвенции по морскому праву создали определенные проблемы. Конвенция предусматривает суверенные права и юрисдикцию страны на внутренние морские воды, территориальное море, исключительную экономическую зону и континентальный шельф. Так как границы континентального шельфа еще предстоит обосновать, официальные арктические пространства РФ сократились до 4,1 млн кв. км, то есть пока спорными остаются огромные шельфовые зоны (и акватории) площадью около 1,7 млн кв. км.

Для современного этапа глобализации характерны два противоположных процесса. С одной стороны, наблюдается усиление международного сотрудничества и товарообмена под влиянием возрастающей хозяйственной кооперации и специализации. Как следствие,



транснациональные корпорации давно вышли за рамки государственных границ.

С другой стороны, такие корпорации имеют базовую национальную принадлежность и, по существу, представляют интересы соответствующего государства. Экономически развитые страны, доминирующие на рынках и в области разработки передовых технологий, не спешат делиться преимуществами с развивающимися и просто отсталыми регионами. Более того, они всячески защищают свои преимущества, технологический разрыв только увеличивается. В этом плане освоение арктического шельфа — задача не столько текущая, сколько стратегическая.

По мнению известного ученого А. Н. Пилясова, Арктика сейчас подобна Средиземноморью в античную эпоху, ставшему колыбелью для новых социокультурных общностей, глобальное влияние которых ощущается до настоящего времени. Для Арктики в последние 20 лет характерно беспрецедентное международное сотрудничество в рамках Арктического совета Северного форума, Совета Баренцева/Евроарктического региона, Конференции парламентариев арктических регионов, Международного арктического научного комитета и т. п.<sup>1</sup>

В то же время без малого полвека Россия ведет необъявленную рыбную войну с Норвегией в акватории знаменитой «сумеречной зоны» (170 тыс. кв. км, или  $\frac{2}{3}$  площади Великобритании). Еще до подписания соглашения по спорному району всего за полгода норвежцы арестовали десять российских судов в нашей (и в Шпицбергенской) экономической зоне, не имея для этого никаких законных оснований. Показательно, что в списке портов Европы, где международными договорами разрешена выгрузка уловов северных морей, 28 из 96 — порты Норвегии и только 3 — России. В этот список не попал даже Архангельск, исконно российский рыбацкий порт<sup>2</sup>.

*Под геоэкономическим позиционированием в российской Арктике мы понимаем расстановку и поведение основных действующих сил, обусловленные их стратегическими интересами. Приведем пример.*

Президент РФ 18 сентября 2008 г. утвердил Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу. Одним из важнейших национальных приоритетов признано использование Северного морского пути (СМП) в качестве единой транспортной коммуникации России в Арктике. Однако уже 12 января 2009 г. в США принята Арктическая национальная политика, где отмечено, что свобода открытого моря выступает основным национальным интересом. Северо-Западный проход — это пролив, используемый для международного судоходства; СМП включает проливы, не используемые для него; режим транзитного прохода применяется к обоим проливам.

Повышенный интерес к Арктике проявляют и третьи страны, не являющиеся прямыми субъектами двухсторонних переговоров. Новейшие и самые мощные научно-исследовательские ледоколы построены

<sup>1</sup> Пилясов А. Н. Арктическое Средиземноморье: предпосылки формирования нового макрорегиона // ЭКО. 2010. № 12. С. 54—75.

<sup>2</sup> Гурдин К. Рыбная война в сумеречной зоне // Аргументы недели. 2011. 2 марта. [www.argument.ru/top/theme/n278/](http://www.argument.ru/top/theme/n278/).

в Южной Корее и Китае. Уже более пяти лет они проводят исследования в шельфовых зонах, на которые претендует Российская Федерация<sup>3</sup>.

При анализе проблем геоэкономического позиционирования и прогнозировании динамики социально-экономических процессов в российской Арктике следует исходить из двух основополагающих принципов:

— глобальности (российская Арктика — составная часть мировой Арктики и все процессы в ней необходимо исследовать с учетом международных тенденций и нормативных актов, расстановки сил);

— суверенности (российская Арктика — важнейшая часть национальной социально-экономической системы, и все меры регулирования должны быть направлены на защиту национальных интересов и суверенитета Российской Федерации).

### Социально-экономические тенденции

В подготовленных проектах законов «Об арктической зоне Российской Федерации» в нее полностью входят Мурманская область, Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Чукотский АО, а Красноярский край и Республика Саха (Якутия) — своими прибрежными муниципальными образованиями. Учитывая, что на первые четыре субъекта РФ приходится 90% населения российской Арктики и примерно такая же доля производственного комплекса, ниже мы кратко охарактеризуем их экономическое развитие в последние годы.

Прежде всего отметим продолжающийся отток населения (см. табл. 1). За 1990—2005 гг. выехало более 500 тыс. человек, или около 25% проживающих на этих территориях. Это во многом объясняется государственной политикой в сфере заработной платы, вернее, ее отсутствием. Районные коэффициенты и северные надбавки, с одной стороны, компенсировавшие повышенную стоимость жизнедеятельности, а с другой — формировавшие отложенный спрос (в том числе

Т а б л и ц а 1

#### Показатели социально-экономического положения арктических субъектов РФ

Субъект РФ	Миграция населения, тыс. человек				Отношение среднемесячной начисленной заработной платы к показателю по РФ			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Мурманская обл.	-4,9	-7,4	-4,8	-6,7	1,41	1,36	1,37	1,35
Ненецкий АО	-0,1	-0,2	0,1	-0,1	2,55	2,41	2,36	2,23
Чукотский АО	-0,4	-0,9	-1,0	-0,9	2,33	2,26	2,27	2,22
Ямало-Ненецкий АО	-0,6	-4,0	-2,4	-5,0	2,77	2,54	2,49	2,46

*Источники:* Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в 2007, 2008, 2009 и 2010 гг. // Российская газета. 2008. 14 марта; 2009. 13 марта; 2010. 12 марта; 2011. 16 марта.

<sup>3</sup> РФ может не хватить доказательств для обоснования заявки на шельф. 2011. 24 марта. [www.rian.ru/arctic\\_news/20110324/357564093.html](http://www.rian.ru/arctic_news/20110324/357564093.html).

возможность переезда по достижении пенсионного возраста), давно (еще в 1990-е годы) утратили свое значение в хозяйственной сфере. Поскольку работодатели сами осуществляют тарифную политику, коэффициенты и надбавки стали во многом «обратной» величиной, превращающей расчетный заработок в тариф. В условиях ограниченных возможностей перетока рабочей силы по многим специфическим (горным) специальностям формируется монопсонический рынок, искажающий реальную стоимость трудовых ресурсов.

В последние пять лет тенденция вымывания северных гарантий отчетливо проявляется и в бюджетной сфере. Методические положения в области межбюджетных отношений составлены так, что эти гарантии слабо влияют на федеральные дотации, а с учетом чрезмерной централизации бюджетных средств именно этот фактор становится определяющим.

Например, в Мурманской области (установлен коэффициент 1,4 и северные надбавки максимально 1,8) в 1995 г. средняя заработная плата в 1,8 раза превышала показатель по Российской Федерации. Как видно из данных таблицы 1, в 2007 г. это соотношение составляло только 1,4, а в 2010 г. — 1,35. По существу, исчезли все северные надбавки.

Несмотря на негативные тенденции в миграции и заработной плате, арктические регионы представляют собой дееспособную экономическую систему. Во всяком случае показатели ее реального сектора в целом соответствовали индексам национального промышленного производства, за исключением Ямало-Ненецкого АО, снижение показателей которого в 2007—2008 гг. было обусловлено украинскими «газовыми войнами» (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Индекс промышленного производства в арктических регионах**  
(в % к предшествующему году)

Регион	2007	2008	2009	2010	2010 г. в % к 2006 г.
Российская Федерация	106,3	102,1	89,2	108,2	104,7
Мурманская обл.	98,2	107,3	93,6	104,0	103,0
Ненецкий АО	103,7	104,1	130,8	96,2	135,8
Чукотский АО	94,0	107,6	138,1	93,8	130,9
Ямало-Ненецкий АО	95,2	98,1	91,8	107,3	94,0

*Источник:* данные Росстата.

Промышленное развитие северо-восточного региона в связи с суровыми природными условиями носит очаговый характер. Работа каждого промышленного комплекса подчинена одной цели — обеспечить функционирование его горнодобывающих предприятий и потребности проживающего здесь населения. Наибольшее значение до недавнего времени имели такие крупнейшие комплексы, как Депутатский горно-обогатительный комбинат (производил в советское время до 5 тыс. т олова в год), ГОК «Куларзолото», Шмидтовский золотодобывающий комбинат, Иультинский оловодобывающий и вольфрамодобывающий комплекс, Билибинский промышленный узел.

Характерно, что в кризисный 2009 г. во всех рассматриваемых регионах индекс промышленного производства превышал общероссий-

ский, а Ненецкий и Чукотский АО продемонстрировали значительный рост, хотя в экономической теории считается, что сырьевые рынки в максимальной степени подвержены конъюнктурным колебаниям. Такие тенденции относительно новы и обусловлены как спецификой последнего глобального кризиса (в меньшей мере затронул реальный сектор и в большей — финансовую сферу), так и особым положением сырьевого сектора в российской экономике, связанным с:

- наличием долгосрочных экспортных контрактов со стабильными ценами;
- высокой инвестиционной привлекательностью отдельных отраслей и арктических регионов в целом;
- устойчивым и большим внутренним спросом на энергоресурсы (холодный климат требует большего потребления энергоносителей).

В то же время в российской Арктике наметились определенные негативные тенденции. Так, в последние 20 лет отмечается снижение запасов разведанных полезных ископаемых при стабилизации или даже некотором увеличении добычи, в результате обеспеченность запасами уменьшилась практически вдвое. Уровень извлекаемости запасов низкий и ниже зарубежных показателей в среднем на 20%.

Усиливается технологическая отсталость отечественных компаний, в первую очередь в освоении арктического шельфа. Если США, Канада и Норвегия работают в этом направлении уже около 50 лет, то мы делаем только первые и достаточно робкие шаги.

Например, первые разведочные работы в заливе Кука на Аляске начались еще в 1959 г., к 1995 г. здесь работало 16 платформ, а накопленная добыча составила более 150 млн т нефти. Норвегия заявила о своих правах на прилегающие морские территории в 1961 г., первые лицензии на освоение были выданы в 1965 г. Советский Союз приступил к разведочным работам на арктическом шельфе в середине 1970-х годов, однако первым морским проектом оказалось месторождение Приразломное в Печорском море. К реализации проекта приступили в 2001 г., но начало добычи уже неоднократно переносилось с 2006 г. и теперь в очередной раз намечено на 2012 г.

Не очень благополучная ситуация складывается на трассе СМП, где объем перевозок с 1991 по 2000 г. сократился более чем в 3 раза, а в восточном секторе — в 30 раз. В последние пять лет в западном секторе наблюдается значительное оживление, однако возможности транзита на Азиатско-Тихоокеанский рынок проблематичны. К 2017 г., когда ожидаются начало масштабного освоения арктических месторождений и соответствующий рост грузопотоков, в строю будет всего один атомный ледокол («50 лет Победы»).

Все это происходит на фоне дискриминационных межбюджетных отношений. Так, в 2008 г. с арктических территорий в федеральный бюджет поступило более 300 млрд руб., а в виде обратных трансфертов — не более 15% указанной суммы.

В целом можно констатировать, что международные тенденции в Арктике существенно отличаются от российских практически по всем направлениям.

Демографическое: в российской части Арктики за годы реформ население уменьшилось более чем на 20%, а в зарубежной — почти настолько же выросло. В результате деловой центр штата Аляска г. Анкоридж по численности населения вплотную приблизился к Мурманску, хотя еще в 1990 г. отставал по этому показателю в два раза.

**Финансовое:** только арктические регионы РФ перечисляют в федеральный бюджет больше, чем получают в виде обратных трансфертов. При этом уровень их бюджетной обеспеченности ниже, чем в среднем по стране.

**Инфраструктурное:** состояние инфраструктуры серьезно сдерживает реализацию инвестиционных проектов, в том числе в части освоения углеводородного сырья шельфа. В настоящее время на грани полной остановки находится значительная часть портов. Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием в Республике Саха (Якутия) менее 2 тыс. км, а в штате Аляска, который в два раза меньше по площади, — свыше 20 тыс. км.

**Инновационное:** в части освоения арктического шельфа Россия отстает от развитых северных стран на 30—40 лет по срокам и соответственно по технологиям и технике добычи и транспортировки нефти и газа с морских месторождений.

### **Расстановка сил и перспективы развития**

С точки зрения долговременных тенденций можно предполагать, что одним из важнейших факторов, определяющих расстановку и взаимодействие различных сил в XXI в., будет борьба за ресурсы. Поэтому вероятно объективное нарастание геоэкономических противоречий и в Арктике, что связано с ее ресурсным потенциалом и транспортным значением, с одной стороны, и отсутствием признанной и нормативно оформленной демаркации морских пространств и шельфа — с другой.

В настоящее время основные риски в неразграниченных пространствах арктического бассейна имеют не столько политический, сколько экономический характер. Борьба ведется за ресурсы рыболовства: на Берингово море приходится почти 50% общего вылова рыбы США, а для Норвегии продукция рыболовства — вторая по значимости статья экспорта (более 3 млрд евро). Углеводородные ресурсы арктического шельфа превышают 100 млрд т условного топлива, из них практически  $\frac{2}{3}$  приходится на российскую Арктику, а объем добычи на норвежском шельфе будет постоянно уменьшаться (сейчас обеспечивает почти половину общего объема потребления в ЕС). Особое значение приобретают транспортные коридоры и их режим (национально-ресурсный или свободный). При этом противоречия определяются борьбой за правовой контроль над пространствами, за финансовый и технологический — над видами деятельности. Военный контроль (как и экологическая политика) станет дополнительным инструментом обеспечения экономических интересов.

Расстановка сил в Арктике неоднозначная, экономические интересы переплетены с политическими, но первые чаще преобладают. Так, даже у таких интегрированных партнеров, как США и Канада, неоднократно возникали разногласия в отношении арктических проливов, в том числе в связи с ориентацией на возможные климатические изменения. Серьезные споры имеются у Канады с Данией из-за неболь-

шого островка Ханса, затерянного в арктических льдах между датской Гренландией и крупным канадским островом Эльсмер. Считается, что прилегающая акватория богата ценными морепродуктами, а шельф — запасами нефти, поэтому удовлетворяющее обе стороны решение не просматривается даже в проекте. Существуют разногласия в отношении отдельных участков Арктики между Данией и Норвегией, хотя все перечисленные страны — члены НАТО. Все эти моменты Россия должна не только учитывать, но и использовать в процессе своего позиционирования.

К арктическим регионам проявляют интерес многие государства, входящие в различные международные организации, ориентированные на деятельность именно в этом секторе. Наиболее представительная из них — Арктический совет, министерские сессии которого проводятся раз в два года. Он включает восемь стран-участниц, пять стран-наблюдателей и более десяти различных неправительственных организаций. Основное направление деятельности — содействие устойчивому развитию Арктики.

В структуру Совета Баренцева/Евроарктического региона (СБЕР), помимо высшего органа, входит региональный совет, включающий руководителей административных единиц (от России — Архангельской и Мурманской областей, Республик Коми и Карелия, Ненецкого АО; от Норвегии — губерний Нурланд, Финмарк и Тромс; от Швеции — губерний Норботтен и Вестерботтен; от Финляндии — губернии Лапландия, союзов коммун Кайнуу и Северной Астроботнии). Характерно, что в состав СБЕР входят 6 основных участников и 9 стран-наблюдателей, в том числе далекие от Баренцева моря Польша, Франция, Италия и др. Их интерес, конечно, не праздный: Европейский союз уже сейчас импортирует более 50% энергоносителей, а к 2015 г. эта цифра может вырасти до 70%.

Через полгода после учреждения СБЕР был создан Северный форум под эгидой США со штаб-квартирой в Анкоридже. В него вошли северные провинции стран Скандинавии, кроме Дании, вероятно, вследствие известных противоречий с Канадой. Участие России в Форуме оказалось ограниченным: полновесно представлены Сибирь (вспомогательный секретариат размещен в столице Республики Саха — Якутске) и Республика Коми, но отсутствуют Мурманская и Архангельская области. Форум декларировал намерение заниматься проблемами Северного морского пути, что делать без учета интересов и возможностей главных баз арктического ледокольного флота практически нереально. Такая несогласованность в действиях России в рамках международных организаций не способствует укреплению национальных позиций в Арктике.

Противоречивы и планы отдельных российских ведомств. Так, Министерство природных ресурсов России приняло Стратегию изучения и освоения нефтегазового потенциала континентального шельфа на период до 2020 г. Ожидается достичь к 2020 г. следующих результатов:

- будут аккумулированы извлекаемые суммарные ресурсы углеводородов в объеме 23—26 млрд т нефти и 90—100 трлн куб. м газа;

- накопленные объемы извлекаемых запасов и перспективных ресурсов гарантируют недропользователю возврат инвестиций на организацию добычи сырья и образуют базу для развития региональных центров нефтегазодобычи, активного замещения старых промысловых районов новыми морскими провинциями после 2020 г.;

- ожидаемый объем добычи нефти на участках недр континентального шельфа Российской Федерации составит к 2020 г. до 95 млн т; добычи газа к 2020 г. — не менее 150 млрд куб. м;

- ожидаемый объем привлеченных инвестиций в развитие морского нефтегазового и судостроительного комплексов составит



2,1–3,3 трлн руб., затраты федерального бюджета в период с 2006 по 2020 г. — около 33 млрд руб.;

— ожидаемый суммарный доход бюджета РФ от реализации Стратегии составит 3,2–4,0 трлн руб., в том числе от разовых платежей — до 150 млрд руб.

В документе отсутствует распределение прогнозных объемов по отдельным провинциям, однако, по имеющимся оценкам, все остальные шельфы (кроме арктического) могут дать к 2020 г. не более 40 млрд куб. м природного газа. В то же время и в Арктике вероятно освоение только Штокмановского газоконденсатного месторождения, которое выйдет на максимальный объем 70–80 млрд куб. м не ранее 2018 г.<sup>4</sup> Остальные шельфовые структуры не подготовлены и не оцениваются даже в категории С<sub>2</sub>, то есть, по существу, это ресурсы. Отметим, что предполагаемые инвестиции в развитие морского нефтегазового комплекса в 2006–2020 гг. должны составить около 33 млрд руб. При этом разведочные работы только на одном крупном месторождении (например, Русановском или Ленинградском) оцениваются в 15–20 млрд руб. Оставшихся средств хватит на строительство двух атомных ледоколов, в то время как к 2018 г. пять из ныне действующих шести будут выведены из эксплуатации.

Перспективы экономического развития арктических территорий, следовательно, позиционирование государства и ведущих компаний на шельфе связаны исключительно с естественными конкурентными преимуществами. Их можно объединить в две большие группы: природные ресурсы, перспективные к освоению в ближайшие 20–30 лет с использованием инновационных технологий; системы транспортировки сырьевых ресурсов, в том числе с учетом возможных климатических изменений.

## Глобальные ресурсы и освоение шельфа

Для реалистичной оценки конкурентных преимуществ Российской Федерации целесообразно последовательно рассмотреть ее ресурсный потенциал, а затем роль в нем арктического шельфа. Как видно из данных таблицы 3, тезис о масштабности запасов нефти в национальной экономике вызывает сомнения. Их удельный вес в мировых запасах менее 5%, при этом мы обеспечиваем более 15% мировой добычи нефти<sup>5</sup>. Не случайно во многих экспертных заключениях звучат опасения, что в ближайшее время в этом секторе неизбежен спад.

В этом отношении показательно резкое изменение политики энергоснабжения в США, когда несбалансированность их системы достигла в 1980-е годы примерно такого же уровня, как в России: в течение 15 лет объемы добычи нефти внутри страны снижались с 600 млн до 350 млн т, формировались стратегический резерв и неприкосновенный ресурс для будущих поколений, дефицит сырья компенсиро-

<sup>4</sup> Штокман — приоритетный проект освоения Арктики // Север промышленный. 2010. № 5. С. 17.

<sup>5</sup> Ильинский А. А., Мнацаканян О. С., Череповицын А. Е. Нефтегазовый комплекс Северо-Запада России. Стратегический анализ и концепция развития. СПб.: Наука, 2006.

**Соотношение доказанных извлекаемых запасов нефти  
и объема добычи в основных странах (млн т)**

Страна	Доказанные запасы	Объем добычи	Соотношение
Саудовская Аравия	36207	464	78
Канада	24492	115	213
Иран	18145	197	92
Ирак	15753	82	192
Кувейт	13904	120	116
ОАЭ	12630	120	105
Венесуэла	10292	107	96
Россия	8219	457	18
Нигерия	4915	121	41
США	2928	271	11
Китай	2500	181	14
Мексика	1765	167	11
Норвегия	1056	136	8

*Источник: Ильинский А. А., Мнацаканян О. С., Череповицын А. Е. Указ. соч.*

вался наращиванием импорта. При этом использовались два основных независимых источника — далекая, но дешевая нефть из Саудовской Аравии и ОАЭ и более дорогая, но с коротким транспортным плечом нефть из Канады, которая в этот период вышла на первое место по обеспеченности запасами среди стран североамериканского региона. В условиях стабильности и самодостаточности сформировавшейся системы поставок нефти на американский рынок любые попытки найти нишу для поставок российской нефти из арктических месторождений, отличающихся повышенными затратами и рисками, представляются малоперспективными.

Ситуация в области природного газа намного лучше. Как видно из данных таблицы 4, Россия имеет здесь стратегические преимущества: более 25% мировых запасов и такой же удельный вес производства. Традиционно основным потребителем газа выступает Европа, куда направляется почти 90% российского экспорта. После 2014 г. добы-

**Соотношение разведанных запасов газа  
и объема добычи в основных странах (млрд куб. м)**

Страна	Разведанные запасы	Объем добычи	Соотношение
Россия	47234	624	76
Иран	27356	90	304
Катар	25649	48	534
Саудовская Аравия	6798	65	105
США	5423	564	10
Нигерия	5202	86	60
Алжир	4521	132	34
Канада	3711	168	22
Индонезия	2755	63	44
Норвегия	2374	83	29
Малайзия	2113	62	34
Туркмения	2000	72	28
Голландия	1747	73	24

*Источник: Ильинский А. А., Мнацаканян О. С., Череповицын А. Е. Указ. соч.*

ча газа и нефти в Северном море начнет существенно сокращаться, кроме того, намечается снизить выработку электроэнергии на АЭС. В результате Европейский союз будет испытывать острую потребность в замещении выбывающих источников энергоносителей. С учетом этого газ Штокмана, при всех технологических проблемах и высоких затратах, будет приоритетным для европейского рынка.

Однако и североамериканский рынок примерно в этот же период начнет испытывать серьезный дефицит энергоносителей. Но здесь некую неопределенность внесла внезапно возникшая тема сланцевого газа, очень напоминающая модную еще совсем недавно тему биологического топлива. Специалисты считают данный вид газа «предельным ресурсом» по ряду причин. Во-первых, у него низкая теплотворная способность (почти в два раза уступает природному газу). Во-вторых, большое количество вредных примесей, из-за которых его нельзя «загонять» в газопроводы высокого давления (по причине опасности взрывов). В-третьих, небольшие запасы каждой залежи и крайне низкий уровень извлечения<sup>6</sup>. Не случайно во второй половине 2010 г. и особенно в 2011 г. эта тема потеряла актуальность так же быстро, как и появилась.

Традиционно природный газ считался энергетическим сырьем местного потребления и передавался исключительно по трубам. Прорыв наступил в начале 1990-х годов, когда были освоены технологии массового производства и доставки потребителям сжиженного природного газа (СПГ). Как видно из данных таблицы 5, производство СПГ, еще в 1995 г. составлявшее менее 10 млн т, уже в 2002 г. превысило 100 млн и в 2010 г. должно было превысить 300 млн т. В настоящее время сжижается почти 15% добываемого природного газа, или около 40% всего его экспорта. Почти 90% этой продукции потребляют страны Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь Япония и Южная Корея. Североамериканский и европейский рынки только начинают осваивать данный вид топлива.

Т а б л и ц а 5

**Производство сжиженного природного газа по регионам мира**  
(млн т СПГ/год)

Регион	Фактическое производство в 2002 г.	Ориентировочный объем в 2010 г.	Изменение, в %
Африка	26,9	75,2	279,6
Юго-Восточная Азия	48,2	100,0	207,5
Австралия	7,4	25,0	337,8
Персидский залив	25,2	60,0	238,1
Латинская Америка	4,0	30,0	750,0
США	1,3	2,0	153,8
Западная Европа	—	10,0	—
Россия	0	10,0	—

*Примечание.* В 2015 г. объем продаж СПГ ожидается на уровне 350 млн т (без учета завода на Кольском полуострове).

*Источник:* Судо М. М., Судо Р. М. Нефть и углеводородные газы в современном мире. М.: URSS, 2008.

<sup>6</sup> Гриценко Г. Сланцевый мираж // Polit.ru. 2010. 15 апр. [www.polit.ru/anther/2010/04/15/gaz](http://www.polit.ru/anther/2010/04/15/gaz).

Строительство заводов по сжижению газа на Сахалине, а в перспективе — и на Кольском полуострове, станет не только технологическим прорывом для России, но и важнейшим шагом в диверсификации поставок энергоносителей на мировые рынки. Причем газ для этих предприятий предполагается поставлять с месторождений арктического шельфа. Но надо иметь в виду, что если учитывать не ресурсы, а запасы, то доля этих провинций в общем российском балансе углеводородного сырья невелика. Как видно из данных таблицы 6, по запасам газа она составляет 8%, а по нефти — чуть более 1%. Подавляющая часть запасов газа приходится на Штокмановское месторождение. Других подготовленных запасов сегодня нет, а средств, выделяемых государством на их подготовку, недостаточно для масштабного освоения этого мегарегиона.

Т а б л и ц а 6

**Распределение разведанных запасов нефти и газа  
по нефтегазоносным провинциям России (на 01.01.2004 г., в %)**

Провинция	Запасы нефти	Запасы газа
Западно-Сибирская	67,0	75,1
Восточно-Сибирская	3,6	4,4
Волго-Уральская	17,4	2,0
Северо-Кавказская	1,2	3,0
Тимано-Печорская	7,8	5,1
Шельф, всего	3,0	10,4
в том числе арктический	1,4	8,0

*Примечание.* Прогнозные ресурсы газа на шельфе составляют 40% общероссийских, в том числе на арктическом — 32%.

*Источник:* Додин Д. А. и др. Минерально-сырьевые ресурсы Российской Арктики. СПб.: Наука, 2007.

Таким образом, в настоящее время разведанные запасы углеводородного сырья на российском арктическом шельфе не имеют стратегического значения по причине их небольших масштабов и сложностей освоения месторождений. Однако с учетом резкого расширения емкости азиатского рынка ресурсы в первую очередь Баренцева и Карского морей могут стать важным фактором в обеспечении сбалансированности экспортных поставок и поддержании энергетической безопасности страны.

Сейчас на морских акваториях России проектируют и реализуют несколько нефтегазовых проектов, из них в стадии эксплуатации находятся три месторождения на Охотском море — Одопту-море (оператор «Роснефть»), Сахалин-1 и Сахалин-2 (Sakhalin Energy), одно на Балтийском море — Кравцовское месторождение («ЛУКОЙЛ»). Приразломное месторождение в Печорском море («Севморнефтегаз», дочерняя компания «Роснефти» и «Газпрома») должно было дать нефть еще в начале 2006 г., однако его ввод постоянно откладывается, в том числе в связи со сложными условиями и поиском новых технологических решений. Почти все другие проекты оцениваются как будущие, добычу там планируют начать после 2015 г.

Развитие проектов по освоению шельфа требует огромных инвестиций, современного оборудования и создания инфраструктуры и систем транспортировки. Например, общие капитальные вложения, необходимые для реализации пяти текущих проектов, оцениваются

более чем в 20 млрд долл. А на реализацию одного Штокмановского проекта с учетом строительства завода по сжижению природного газа потребуется свыше 60 млрд долл., то есть он окажется одним из самых дорогих ресурсных проектов в мире. В связи с этим целесообразно активно привлекать зарубежные инвестиции.

Можно предположить, что в будущих проектах основными игроками станут российские нефтегазовые гиганты: «Роснефть» будет работать на шельфах Баренцева, Черного, Азовского и Каспийского морей (с участием компании ExxonMobil), «ЛУКОЙЛ» планирует освоение Каспийского, Балтийского и Азовского морей, «Газпром» — Баренцева, Карского и Каспийского. Однако российские компании имеют ограниченный опыт освоения морских месторождений. Более того, многие типы сложного оборудования, необходимые для работы на шельфе, Россия вообще не производит, а большинство используемых в настоящее время буровых установок построено еще в советское время.

В результате цикла работ в Баренцевом и Карском морях, выполненных в 1970—1980-е годы, была открыта и подготовлена к освоению Западно-Арктическая шельфовая нефтегазоносная провинция (НГП, включает нефтегазоносные и перспективные структуры Баренцева, Печорского и Карского морей), недра которой содержат до 80% ресурсов арктического шельфа России. На Западно-Арктическом шельфе России открыты не только акваториальные продолжения бассейнов суши (Тимано-Печорская и Западно-Сибирская НГП), но и самостоятельные, возможно, более богатые шельфовые нефтегазоносные бассейны (Баренцевская НГП). В пределах провинции было выявлено и разведано более 10 промышленных нефтяных, газоконденсатных и газовых месторождений, включая 4 уникальных (Штокмановское и Ледовое в Баренцевом море, Ленинградское и Русановское — в Карском) и 4 крупных<sup>7</sup>.

Прошло 23 года с начала работ по поиску нефти и газа на шельфе Западной Арктики России, но изученность региона остается крайне низкой. Так, в Баренцевом море при перспективной нефтегазоносной площади 726,5 тыс. кв. км пробурено всего 30 скважин, то есть одна скважина на 26,9 тыс. кв. км, в Печорском море — одна скважина на 8,8 тыс., в Карском — на 80,3 тыс. кв. км. Это на несколько порядков ниже, чем в Норвегии (Норвежское и Северное моря). В северных частях Баренцева и Карского морей вообще не пробурено ни одной скважины и выполнены лишь редкие сейсмические профили. Из 15 открытых месторождений в этих морях к разработке подготовлены только два — Штокмановское и Приразломное<sup>8</sup>.

Техническая доступность ресурсов углеводородов на акваториях определяется двумя факторами: глубиной залегания и природно-климатическими условиями, главным образом ледовой обстановкой. Выполненный ведущими институтами (ВНИГРИ, ЦНИИ имени акад. Крылова) страны анализ применяемых и проектируемых технических

<sup>7</sup> Мнацаканян О. С., Столбов А. Г., Орлов М. А. Перспективы развития геологоразведочных работ на шельфе арктических морей // Морской сборник. 2008. № 6. С. 56—62.

<sup>8</sup> Юшко П. Н. Освоение морских месторождений углеводородов Арктики и энергетическая безопасность России // Геополитические и экономические факторы формирования морской стратегии в российской Арктике. Апатиты: КНЦ РАН, 2007. С. 114—125.

средств для освоения морских месторождений нефти и газа позволяет сделать вывод, что в настоящее время поиск и разведка месторождений углеводородов могут осуществляться в любых природно-климатических условиях шельфа благодаря возможности сезонного проведения поисково-разведочного бурения в межледниковый период.

В особых ледовых условиях арктических морей имеющиеся и конструируемые в России и за рубежом технические средства позволяют разрабатывать месторождения лишь на глубине моря до 50 м. На больших глубинах применять надводные средства практически нереально, так как они должны быть достаточно массивными и иметь большие габариты, в том числе осадку, что исключает их транспортировку на месторождения. Подводно-подледные технологии в настоящее время находятся на проектной стадии, нет практического подтверждения их надежности и безопасности. Поэтому ресурсы углеводородов арктических акваторий, находящиеся на глубине свыше 50 м, специалисты считают пока технически недоступными<sup>9</sup>.

Исключение составляет центральная часть Баренцева моря, для которой рассматривается возможность разработки надводным или подводно-подледным способом на глубине свыше 50 м (Штокмановское газоконденсатное месторождение). Поэтому данную часть Баренцева моря можно считать условно технически доступной.

Учитывая большой объем технически недоступных ресурсов, необходимо организовать масштабные НИОКР с целью разработать новые технические решения и средства, способные вовлечь эту группу ресурсов в промышленный оборот. Стоимость арктических шельфовых проектов исчисляется десятками миллиардов долларов. Однако можно утверждать, что борьба за углеводородные ресурсы будет связана не только (и даже не столько) с технико-технологическими возможностями, сколько с инновациями. Например, в окончательном варианте Штокмановского проекта принято решение управлять процессом со специального судна — крупнейшего в мире морского самоходного технологического комплекса размером три футбольных поля. В случае угрозы столкновения с айсбергом платформа способна в считанные минуты «отстыковаться» и уйти из опасного района, а затем также быстро восстановить добычу газа<sup>10</sup>.

### Арктические морские коммуникации

Не меньшие проблемы связаны с возрождением и последующей активизацией перевозок грузов по Северному морскому пути. Отметим, что именно нормальное функционирование СМП выступает базовым условием освоения углеводородных ресурсов шельфа Арктики, особенно в Карском море и бассейне Восточной Сибири. Однако фактически, как уже упоминалось, масштабы перевозок к 2000 г. сократились в три раза, а их максимальный объем (1987 г.) не превышал 6,5 млн т.

<sup>9</sup> Назаров В. И., Калист Л. В. Экономическая оценка нефтегазового потенциала арктического шельфа России // НефтеГазПромышленность. 2007. № 6. С. 27–30.

<sup>10</sup> Штокман — приоритетный проект освоения Арктики. С. 17.



С 2000 г. начались экспортные отгрузки лесных грузов из Тикси. Их объем пока незначителен, но имеет тенденцию к росту: с 2000 по 2007 г. он вырос с 2,2 тыс. до 15 тыс. т. Вывоз лесных грузов из Тикси может достигнуть 40 тыс. т к 2020 г. при пессимистическом варианте арктических грузоперевозок и 130 тыс. т — при оптимистическом<sup>11</sup>.

В настоящее время Северный морской путь с навигационной точки зрения представляет собой комплекс судоходных трасс, проходящих через моря Северного Ледовитого океана: Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское и Чукотское. Протяженность судоходных трасс в пределах СМП изменяется от 2500 до 3000 миль в зависимости от варианта маршрута, сезона и условий плавания. В зимний и весенний периоды протяженность трассы в ледовых условиях увеличивается на 500 миль за счет покрываемых льдом акваторий восточной части Баренцева и северной части Берингова морей.

В соответствии с Морской доктриной Российской Федерации на период до 2020 г.<sup>12</sup> СМП призван решать задачи, связанные с транспортным обслуживанием районов северного побережья страны:

- максимально удовлетворять потребности населения северных территорий в перевозках;
- создавать социальные и культурные условия жизни народов Севера;
- вовлекать в народно-хозяйственный оборот страны природные ресурсы месторождений, расположенных в прибрежной и шельфовой зонах Баренцева, Печорского и Карского морей;
- поставлять углеводородное сырье на экспорт;
- развивать внутриарктические каботажные сообщения;
- осуществлять международные транзитные перевозки;
- укреплять экономическую безопасность и обороноспособность страны.

Однако стратегический рост объемов перевозок возможен только на основе крупномасштабного экспорта углеводородов, включая СПГ. Здесь возникает несколько проблем. Во-первых, хотя Азиатско-Тихоокеанский рынок энергоресурсов самый большой по объемам потребления и самый быстрорастущий, конкуренция здесь очень высокая. СПГ сюда поставляют Катар, Австралия, Индонезия и другие производители. В этой борьбе высокие издержки транспортировки в ледовых условиях могут оказаться решающим фактором. Во-вторых, как уже упоминалось, состояние портов на трассе СМП очень плохое, что затрудняет инфраструктурное обслуживание грузопотоков. Отсутствует эффективная система страхования грузов. В-третьих, действующий ледокольный флот не имеет возможности осуществлять проводку судов дедвейтом более 40 тыс. т, а для рентабельных коммерческих перевозок нужны танкеры и газовозы с показателями 70 тыс. т и выше.

<sup>11</sup> Национальные экономические интересы и тенденции развития морских перевозок углеводородных ресурсов в Арктике. Апатиты: КНЦ РАН, 2009.

<sup>12</sup> Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 года, утв. 27.07.2002 г., № Пр.-1387 // Морской сборник. 2002. № 9. С. 73–94.

При этом, по самым скромным подсчетам, затраты на комплексное освоение шельфа российской Арктики составят не менее 500 млрд долл.<sup>13</sup> Очевидно, такими средствами страна не располагает, и активная фаза разработки месторождений и транспортировки сырья начнется после 2020 г. Ведущие специалисты весьма осторожны при прогнозировании грузопотоков на трассе СМП (см. табл. 7).

Т а б л и ц а 7

**Динамика грузопотоков в российской Арктике (тыс. т)**

Грузопотоки по направлениям	Вариант перевозок			
	пессимистический		оптимистический	
	2015	2020	2015	2020
Экспорт нефти из Белого и Баренцева морей	30 500	33 500	38 500	42 500
из порта Мурманск (без рейдовых терминалов)	5 000	7 000	10 000	12 000
из портов Архангельск и Витино	8 000	9 000	9 000	10 000
из терминала Варандей	10 500	10 500	11 500	12 500
с платформы Приразломное	7000	7000	7000	7000
Северный завод	740	890	1100	1320
с запада	420	490	655	730
с востока	320	400	445	590
Дудинка	1305	1310	2630	2635
завоз	500	500	525	525
вывоз	805	810	2105	2110
Вывоз из Арктики	935	1 150	2 560	7 985
Карское море	650	760	1 850	2 200
Игарка	200	300	450	500
Тикси	40	40	115	130
Харасавей	0	0	0	5 000
прочие	45	50	145	155
Внутриарктический каботаж	210	250	460	560
Транзитные перевозки	0	0	150	250

*Источник:* Обобщение и анализ материалов работы Арктической морской транспортной системы России / Под рук. В.Я. Плаксия. М.: Союзморниипроект, 2007.

Для развития грузоперевозок в регионе необходимо строить грузовые суда универсального и специализированного назначения и ледоколы для обеспечения круглогодичного использования природных ресурсов Арктики. В то же время осторожность прогноза связана с недостатками государственной политики (в том числе слабым использованием форм государственно-частного партнерства) в освоении ресурсов шельфа и развитии арктических морских коммуникаций. Отметим определенное увеличение (на 40—50%) масштабов экспорта нефти в западном секторе СМП, не имеющего, впрочем, стратегического характера. В связи с неопределенной ситуацией на североамериканском газовом рынке соответствующий экспорт СПГ и, следовательно, строительство завода по сжижению газа на Кольском полуострове считаются маловероятными. Начальная стадия создания мощностей на Ямале отнесена на 2018—2020 гг.

<sup>13</sup> Чесноков И. Лицом к Арктике // Мурманский вестник. 2008. 7 дек.

\* \* \*

Проведенный выше анализ основных экономических тенденций в российской Арктике позволяет сделать следующие выводы.

1. С одной стороны, геоэкономическое позиционирование в регионе определяется перспективным ростом значимости природных ресурсов шельфа и морских коммуникаций. С другой стороны, нарастают противоречия в конкуренции за деятельность в акваториях, в которую все больше включаются неарктические государства.

2. Вместе с тем отмечаются положительные тенденции в области гуманитарного и культурного сотрудничества, в сферах образования, туризма и т. п.

3. Экономическое положение в арктических регионах РФ характеризуется рядом негативных тенденций: продолжающимся оттоком населения, неэквивалентными межбюджетными отношениями, ухудшением инфраструктуры, в том числе портов восточного сектора СМП.

4. Освоение арктического шельфа идет медленно на фоне более чем 40-летнего отставания от других стран Арктики, в том числе технико-технологического.

Стратегические перспективы укрепления геоэкономического позиционирования России в Арктике связаны с активизацией освоения уникальных газоконденсатных месторождений шельфа, производством СПГ (с ростом технологического импортозамещения) и его морской транспортировкой на ведущие мировые рынки (Азиатско-Тихоокеанский и североамериканский). Для этого необходим комплекс мер по укреплению естественных конкурентных преимуществ России в этом макрорегионе. В частности, требуется:

— определить стратегические государственные приоритеты в освоении месторождений углеводородного сырья в основных провинциях (Западно-Сибирской, Восточно-Сибирской, на Западно-арктическом шельфе) и создать условия, способствующие повышению их инвестиционной привлекательности;

— выработать меры по диверсификации поставок энергоносителей на основные мировые рынки, в первую очередь используя морские коммуникации, что усилит конкурентные позиции отечественных производителей в условиях глобализации;

— создать режим благоприятствования для развития арктических портов, в том числе на базе механизма международных портовых экономических зон, для обеспечения северного транспортного коридора «Азия — Европа»;

— содействовать возрождению отечественного судостроения на новой, инновационной основе для крупномасштабных перевозок углеводородного сырья морским путем с использованием крупнотоннажных танкеров и газовозов, а также линейных ледоколов, гарантирующих безопасность плавания в арктических условиях;

— развивать правовую базу арктического мореплавания, в том числе в сферах страхования грузов и ответственности перевозчиков, тарифного регулирования, повышения инвестиционной привлекательности северных транспортных коридоров.

*Н. РЫЖОВА,  
кандидат экономических наук,  
докторант Амурского государственного университета*

## **ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ: ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ\***

Либеральная парадигма перехода к рыночной экономике, сформировавшаяся к началу 1980-х годов, среди прочих инструментов включала обязательную открытость страны для внешней торговли. И хотя позднее эмпирические исследования показали<sup>1</sup>, что открытость, например, африканских стран не всегда способствовала их экономическому росту, а в некоторых случаях замедляла его (из-за преобладания неформальной экономики, слабости политических институтов и т. п.), важность принципа открытости не подвергалась сомнению.

Снижение торговых барьеров и в целом либерализация внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД) должны положительно влиять на приграничные регионы, способствуя концентрации в них экономических агентов (как минимум торговых посредников), и могут улучшить экономическое состояние этих регионов<sup>2</sup>. Россия, начавшая, как и другие страны, в 1990-х годах переход к рыночной экономике в рамках либеральной парадигмы, реформировала внешнюю торговлю. К 2010-м годам мы добились в этом отношении определенных результатов — если судить по традиционным критериям оценки уровня открытости. Так, внешнеторговый оборот России по отношению к ее ВВП в 2000-х был выше аналогичного показателя для США. Однако достижение высоких показателей открытости не сопровождалось ни усилением роли приграничных регионов в обеспечении внешней торговли страны, ни повышением их благосостояния. Социально-экономические показатели российских приграничных регионов снизились по сравнению с другими регионами страны (судя по доле в ВРП и в численности проживающего населения), ухудшились и показатели внешнеторговой открытости к концу 2000-х по сравнению с 1990-ми годами. Особенно заметны такие негативные результаты для приграничных регионов востока страны.

Но означает ли это, что опыт России противоречит теориям международной торговли и интеграции? Можно ли вообще говорить

---

\* Статья подготовлена при частичной финансовой поддержке РФФИ — грант № 09-06-00309-а «Цикличность валютной интеграции и дезинтеграции в процессе глобализации экономики (на примере Азиатско-Тихоокеанского региона)».

<sup>1</sup> *Rodriguez F., Rodrik D.* Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence // *Macroeconomics Annual*. 2000 / B. Bernanke, K. Rogoff (eds.). Cambridge, MA: MIT Press for NBER, 2000.

<sup>2</sup> *Hanson G. H.* Economic Integration, Intraindustry trade, and Frontier Regions // *European Economic Review*. 1996. Vol. 40, No 3—5. P. 941—949; *Krugman P., Elizondo R. L.* Trade Policy and the Third World Metropolis // *Journal of Development Economics*. 1996. Vol. 49, No 1. P. 137—150.

об особой роли российских приграничных регионов в международных интеграционных процессах? Если нет, то каковы причины — только ли низкий уровень их экономического (промышленного) развития? Или не меньшее влияние оказывали политические решения и (не) созданные институты?

### **Политические и фискальные стимулы для ограничения торговых свобод приграничных регионов**

Сначала обсудим критерии, которые позволяют особым образом выделять группу приграничных регионов, иными словами, чем внешнеэкономическая деятельность экономических агентов, расположенных в этих регионах, отличается от деятельности агентов в других регионах страны. Приграничный регион — это субнациональная единица, емкость локального рынка которого ограничена государственной границей, если граница выполняет строго барьерную функцию, если же барьерная функция заменяется контактной, то емкость локального рынка быстро увеличивается. Изменение емкости рынка приграничного региона происходит значительно быстрее изменения в результате внешнеэкономической либерализации емкости национального рынка в целом.

Приграничные регионы могут участвовать в международной торговле, развивая и укрепляя *приграничные* внешнеэкономические связи между экономическими агентами двух прилегающих приграничных регионов; *межрегиональные* связи агентов приграничного региона с агентами любых регионов прилегающей страны; *прочие* внешнеэкономические связи агентов приграничного региона с агентами любых стран и регионов мира.

Понятно, что «межрегиональные» и «прочие» типы внешнеэкономических связей приграничного региона с институциональной точки зрения ничем не отличаются от межрегиональных связей других регионов, тогда как приграничные внешнеэкономические связи могут иметь специальную нормативно-правовую базу, основу которой составляют налоговые, таможенные и прочие исключения. Следовательно, приграничные регионы могут иметь естественные (географические) преимущества в развитии первых двух типов внешнеэкономических связей и институциональные — в развитии первого типа связей. Наличие этих потенциальных преимуществ и позволяет говорить об отличии ВЭД в приграничных регионах.

Приграничное сотрудничество в России, в отличие от многих стран и, например, от Китая<sup>3</sup>, не имеет специальных институциональных преференций<sup>4</sup>. Приграничные регионы России обладают только

<sup>3</sup> Рыжова Н. П. Влияние приграничной торговли на экономическое развитие Китая и России // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 137—150.

<sup>4</sup> Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации (Распоряжение Правительства РФ от 9 февраля 2001 г. № 196-р) и ряд других документов не определяют особенности приграничного сотрудничества. Регионы, отдельные комиссии и комитеты неоднократно вносили в Госдуму законопроекты о приграничном сотрудничестве, приграничной торговле, особых статусах приграничных территорий и т.п. Например, в 1994 г. проводились эксперименты по отработке норм и принципов местного самоуправления в трансграничном

естественными (географическими) преимуществами для развития ВЭД. То, как они ими воспользовались, переводит нас в плоскость политэкономического анализа, поскольку заставляет обратиться к вопросам взаимодействия между приграничным регионом и центром. Как уже было отмечено, формальные показатели открытости приграничных регионов, а также отсутствие специального законодательства о приграничном сотрудничестве позволяют предположить, что в России «центр» был ориентирован на сужение торговых свобод приграничных регионов. Теоретически о такой гипотезе можно рассуждать, обращаясь к концепциям постконституционного и фискального федерализма.

*Ограничение торговых свобод региона:  
концепции постконституционного федерализма*

Вопросы объединения/разъединения государств, пересмотра их границ в процессе переговоров рассматриваются в русле теории эндогенной децентрализации. Некоторые результаты этого молодого направления исследований могут иметь отношение к случаям приграничных регионов. Например, существуют модели, основанные на предположении о том, что удаленность региона от центра может влиять на предпочтения населения относительно экономической политики. В частности, можно формально показать, что расстояние между центром и периферийным регионом (который часто может быть приграничным, но это не обязательно) влияет на затраты центральной власти по контролю и намерения региона оставаться частью государства<sup>5</sup>. Расстояние, в свою очередь, зависит от размера государства и определяет его конституционную силу: чем больше размер государства, тем меньше конституционная сила и настойчивее желание периферий отделяться, либо учреждая собственную столицу, либо присоединяясь к другому близкому государству. Впрочем, выводы из этой теоретической модели не подтверждаются эмпирическими данными, кроме того, в ней рассматривается унитарное государство, а федеративные государства имеют иные способы координации.

Исследования А. Алезина и его коллег показывают, что сепаратизм и региональный сепаратизм могут быть связаны с развитием экономической интеграции, в которую вовлечены государства, практикующие различные способы координации<sup>6</sup>. Постоянный рост количества стран в мире с 1870 г. был связан с ростом уровня торговой открытости, а также со снижением тарифов. В модели, где размер страны/рынка

---

сотрудничестве (в Пыталовском и Печерском районах Псковской области), на основании этого опыта был разработан проект ФЗ «Об особенностях организации местного самоуправления в приграничной зоне». В апреле 1996 г. было принято решение о создании Совета приграничного сотрудничества местных властей Латвии, РФ и Эстонии, подписан пакет документов. В 1998 г. на рассмотрении в Госдуме находился проект ФЗ «Об экономическом и правовом статусе приграничных территорий Российской Федерации». 8 января 1998 г. принято правительственное постановление № 17 «О федеральной целевой программе „Комплексное развитие приграничного поселка Забайкальск Читинской области“, подпрограмма „Центр приграничной торговли“».

<sup>5</sup> Josselin J.-M., Marciano A. Unitary States and Peripheral Regions: A Model of Heterogeneous Spatial Clubs // International Review of Law and Economics. 1999. Vol. 19, No 4. P. 501–511.

<sup>6</sup> Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. Economic Integration and Political Disintegration // American Economic Review. 2000. Vol. 90, No 5. P. 1276–1296.



связывается с производительностью, можно продемонстрировать, что длительная история формирования страны и возможный сепаратизм зависят от уровня торговой открытости и экономической интеграции. Как указывают сами авторы, на первый взгляд, процесс интеграции суверенных и экономически развитых государств, который привел к европейской интеграции и единому валютному рынку, может вступать в противоречие с их выводами. Однако если обратить внимание на региональный сепаратизм в Испании, Бельгии, Италии, то становится понятно, что случай Европы, наоборот, подтверждает полученные результаты: «Другими словами, национальные государства в Европе не так уж необходимы — как с точки зрения развивающихся наднациональных юрисдикций, так и с точки зрения расширяющегося регионального движения... Пока будет продолжаться процесс экономической „глобализации“, политический сепаратизм будет жив и здоров»<sup>7</sup>.

Конечно, эти выводы не могут быть напрямую перенесены на случаи стран со слабыми политическими институтами и неразвитыми институтами рынка, кроме того, они обращены к субнациональному уровню вообще, а не к приграничным регионам, однако отсюда, как представляется, все же можно сделать определенные выводы<sup>8</sup>. Если идеально интегрированный приграничный регион ставит под сомнение необходимость государства, то либо государство пожелает снизить его интегрированность, либо регион со временем может сориентироваться на «сепаратистский проект». Даже для стран с развитой экономикой и соответствующими институтами (условно говоря, для демократий) углубление экономической интеграции на уровне приграничных регионов побуждает к централизации — поскольку глобализация приводит к сепаратизму. Однако сложившиеся наднациональные, а в еще большей мере — рыночные и политические институты ограничивают такой выбор. Этот вывод находит подтверждение в обширной литературе по поводу того, что демократия в целом способствует сокращению размера юрисдикций<sup>9</sup>. Обратный вывод также

<sup>7</sup> Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. Op. cit. P. 1293, 1294.

<sup>8</sup> Вопрос о том, почему создание наднациональных и трансграничных структур не формирует единого пространства, широко дискутировались. Почему экономические барьеры в той или иной степени остаются — в том числе для товарных и миграционных потоков — и полного социально-экономического выравнивания не происходит? При этом приграничные регионы, которым «предписывалась» роль сетей, трансграничных проводников, при помощи которых будут окончательно преодолены барьеры между нациями-государствами, во многих случаях по-прежнему развиты относительно хуже, чем центральные регионы. При благоприятном стечении обстоятельств в них высокие темпы развития, но они не превращаются в абсолютно интегрированные регионы (по: Martinez O. J. Border People. Life and Society in the U.S.-Mexico Borderlands. Tucson: University of Arizona Press, 1994). Социологи и антропологи стали выдвигать «лингвистические», «культурологические» и прочие гипотезы. А политические географы и политологи в целом обратили внимание на различия в административных и федеративных системах как препятствиях для интеграции, а также на то, что формальные заверения центральных правительств о ведущей роли приграничных регионов для развития единой Европы и реальное перераспределение власти и средств — совершенно разные вещи. Нежелание центральных властей потерять часть суверенитета и политической власти в результате особенно глубоких форм приграничной кооперации регулярно нарушало прямой диалог между муниципалитетами — партнерами по интеграции в приграничных регионах (см., например: Houtum H. van. An Overview of European Geographical Research on Borders and Border Regions // Journal of Borderlands Studies. 2000. Vol. 15, No 1. P. 57—83).

<sup>9</sup> См., например: Panizza U. On the Determinants of Fiscal Centralization: Theory or Evidence // Journal of Public Economics. 1999. Vol. 74, No 1. P. 97—139.

возможен — и есть в литературе: отсутствие демократии способствует расширению юрисдикций. Конечно, не очевидна связь между тем, что власти в странах с переходной экономикой и странах догоняющего развития ориентированы на централизацию, с одной стороны, и ограничением экономических свобод приграничных регионов, — с другой. Даже если эта связь присутствует, сложно обосновать конкретные предположения о том, какие стимулы ее задают (власть элит, размер территорий, уровень неравенства субнациональных регионов, бедность периферий либо даже степень языковой, этнической или иной близости приграничного региона к соседнему государству). Для выявления и проверки этих связей необходимы соответствующие качественные описания конкретных случаев, а затем и формализованный анализ.

### *Фискальные стимулы усиления централизации*

В концепциях фискального федерализма большое внимание уделяется тому, как центр и регионы координируют исполнение соответственно национальных и субнациональных полномочий и как распределяются фискальные ресурсы для их исполнения. При этом затрагиваются вопросы влияния международной экономической интеграции на решение о перераспределении трансфертов или изменении налоговых отношений между центром и регионами; проблема сецессии также остается актуальной<sup>10</sup>. Найти оптимальное соотношение обязательств и трансфертов сложно, потому что вклад регионов в формирование доходов центрального правительства неоднороден. Поэтому вполне вероятно, что хотя бы один регион будет расценивать соотношение затрат от внесенных в центральный бюджет средств и полученных от него благ как неэффективное для себя.

Непосредственно феномен приграничного региона остается вне ключевых вопросов в данном контексте, но логический ряд «координация, блага, обязательства» можно легко продолжить. Рост внешней торговли в результате международной интеграции способен увеличивать потоки доходов, генерируемых на уровне региона. Следовательно, если какой-то регион наращивает объем внешней торговли (в том числе привлекая товары из других регионов страны, пользуясь преимуществами географической близости), то центральные власти могут захотеть получить дополнительный контроль над потоками внешней торговли. Речь идет, конечно, не о таможенных доходах, которые по определению направляются в центральные бюджеты, а о дополнительных доходах от использования кроссграничной инфраструктуры. Проще всего это пояснить, предположив, что страна обладает только одним морским портом, включенным в глобальные товарные потоки, и столица находится не в этом регионе. С другой стороны, и этот регион, внося в центральный бюджет больше налоговых поступлений от международной торговли, возможно, захочет получить больше преференций от центра. Таким образом, регион будет предъявлять спрос на усиление децентрализации, а у центра не будет стимулов предлагать ее. Сила

<sup>10</sup> *Apolte Th.* Secession Clauses: A Tool for the Taming of an Arising Leviathan in Brussels? // *Constitutional Political Economy*. 1997. Vol. 8, No 1. P. 57–70.

переговорного процесса обеих сторон зависит от множества факторов (уровня международной интегрированности региона, дифференциации потребностей его жителей, исторических, культурных и других возможностей реализации «сепаратистского» проекта, зависимости центрального бюджета от доходов от ВЭД и т. п.).

Таким образом, можно выделить две группы стимулов для ограничения торговых свобод приграничных регионов посредством усиления централизации: опасения сепаратизма и нежелание перераспределять/желание аккумулировать доходы от ВЭД.

### **Политическая экономия реформы ВЭД: теоретическая схема**

Либерализация ВЭД в России в 1992 г. была шоковой. На рисунке представлена динамика уровня открытости России и Китая, позволяющая сопоставить развитие во времени градуалистской и шоковой стратегий.

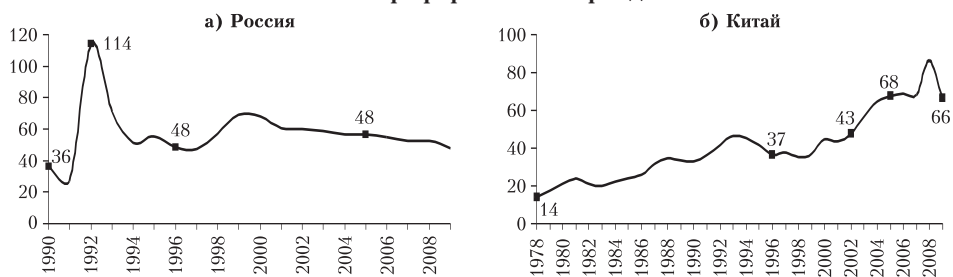
Начав в 1978 г. с 14%, Китай достиг к 1996 г., когда в целом реформа была закончена, лишь 37%-го уровня открытости. Уровень открытости России в 1996 г. (считается, что в этом году реформы ВЭД были закончены) превысил 42%, а в год начала шоковых реформ объем внешней торговли превысил годовой ВРП, оцененный по ППС. При этом в Китае, как в России, наблюдались периоды снижения уровня открытости, но в целом имела место положительная динамика. В России после 2000 г. динамика имела явно выраженную, хотя и плавную негативную тенденцию, что косвенно свидетельствует о снижении уровня торговых свобод.

Теоретически у российских реформаторов была альтернатива — постепенная реформа, и сравнение градуализма с шоковой стратегией легло в основу многих дискуссий<sup>11</sup>. Выводы из формальной модели обоснования выбора шоковой терапии/градуализма (модели Дьюатрипона—Ролана)<sup>12</sup> интересны для описания реформы ВЭД в России. Ограничением модели выступает *взаимодополняемость* разных реформируемых сфер: реформа одной сферы обязательно потребует реформы другой. При выборе градуалистского подхода одна реформа выполняется вслед за другой либо после первого этапа происходит отказ с возвратом в исходное состояние. Решение об отказе или продолжении базируется на информативности, то есть оценке эффекта, который получил типичный индивид. Величина чистого выигрыша от частичного реформирования используется для оценки будущего эффекта от полного реформирования. Точность прогнозирования конечного результата зависит от того, на сколько подпериодов был разбит

<sup>11</sup> Wei S.-J. Gradualism vs. Big Bang: Speed and Sustainability of Reforms / Harvard University. 1993. Mimeo.; Dewatripont M., Roland G. Transition as a Process of Large Scale Institutional Change // Advances in Economic Theory / D. Kreps and K. Wallis (eds.). 1997. Vol. 2. P. 240—278; Berg A., Sachs J. Structural Adjustment and International Trade in Eastern Europe: the Case of Poland // Economic Policy. 1992. Vol. 7, No 14. P. 117—173; Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3; Минакир П. А. Системные трансформации в экономике. Владивосток: Дальнаука, 2001 и др.

<sup>12</sup> Ролан Ж. Экономика переходного периода. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 39—57.

### Уровни открытости экономик России и Китая в постреформенный период



*Примечание.* Уровень открытости — отношение внешнеторгового оборота к ВВП (пересчитанного по ППС).

*Рассчитано по:* Penn World Table. ([www.pwt\\_index.php](http://www.pwt_index.php)).

*Рис.*

горизонт. При выборе шокового подхода обе реформы выполняются одновременно, но есть возможность вернуться в исходное положение.

Выбор шоковой или градуалистской стратегии в модели зависит от суммы значений трех параметров. Первый характеризует издержки в первом периоде при градуализме (поскольку частичные реформы предполагают большую нагрузку на систему из-за несбалансированности экономики). Второй характеризует издержки от затягивания реформ при градуализме по сравнению с шоковым подходом: они возникают, если шоковый вариант реформ окажется более успешным, то есть «обучение» возникнет по окончании первого периода. Но вполне возможно, что задержка эффективна, поскольку доход может быть получен только из-за настройки обучения во время второго этапа. Третий параметр — ценность варианта ранней отмены реформы.

Шоковый подход оптимален, если слишком сильны тяготы переходного периода; частичное реформирование не дает дополнительных знаний; ожидаемый эффект от пакета шоковых реформ положительный и значительный. Напротив, градуалистский подход оптимален, если чистый приведенный эффект может быть получен только при настройке обучения на втором этапе; ценность варианта ранней отмены реформ высока; издержки первого переходного периода не слишком велики. Важнейший для последующего анализа вывод из этой модели: градуалистский подход будет оптимальным тогда и только тогда, как первая реформа *информативна* — иначе отсутствует вероятность ее ранней отмены и все рассуждения, приведенные выше, не актуальны.

Таким образом, чтобы проанализировать реформу (в нашем случае — реформу ВЭД для приграничных регионов России), следует выделить периоды, когда реформа была начата и закончена, и затем сделать выводы о дальнейшей траектории — развитии/распространении реформы или ее сворачивании. Несмотря на кажущуюся простоту в определении начала (1992 г.) и конца (1996 г.) шоковой реформы ВЭД в России, мы обязаны вспомнить и об экспериментах, проводившихся с середины 1980-х годов, поскольку для институциональных преобразований крайне важны «институциональные остатки» — неформальные правила, которые сформировались в результате предпринятых ранее попыток реформирования.

### **«Экспериментальное» развитие приграничной (прибрежной) торговли в СССР в 1986-1989 гг.**

Открытие экономики СССР началось с подписания Постановления ЦК КПСС, Совмина СССР № 991 от 19 августа 1986 г. «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями». В 1987 г. министерства и крупные предприятия получили право формировать валютные фонды за счет экспортной выручки. Они могли оставить себе до 50% выручки и затем использовать ее для закупки необходимых товаров, комплектующих, оборудования за рубежом. Для нашего исследования важнее другое «послабление», введенное для регионов, имеющих выходы к каналам международной торговли (границам и морским путям): была формально разрешена и даже поощрялась (определенными льготами, о которых ниже) специальная форма торговли — приграничная/прибрежная<sup>13</sup>. В принципе она начала развиваться в СССР с 1950-х годов, не прекращаясь на северо-западной границе (но каждая сделка индивидуально согласовывалась в министерствах). На российско-китайской границе торговля была свернута и полностью отсутствовала в период военного противостояния, только в 1984 г. было подписано долгосрочное межправительственное соглашение о товарообороте и платежах, в 1985 г. — об экономическом и техническом сотрудничестве в строительстве.

Приграничную (прибрежную) торговлю вели с Финляндией, Швецией, Норвегией, Японией, КНР и КНДР. На Японию и Финляндию приходилось до 70% всего оборота приграничной торговли. Но после потепления отношений с КНР, то есть с 1985 г., доля КНР стала нарастать и в 1987 г. составила 20% объема всей приграничной торговли страны. В 1988 г. объем товарооборота по линии приграничной (прибрежной) торговли составлял почти 200 млн руб. (или около 2% всего оборота).

Основные преимущества приграничной/прибрежной торговли состояли в следующем. Номенклатура поставок по линии приграничной торговли охватывала *более широкий перечень товаров по импорту*, чем номенклатура товарообменных операций по линии Минторга СССР.

Для ведения операций по линии приграничной торговли были созданы специализированные подразделения: внешнеторговые объединения «Ленфинторг» и «Дальинторг», «Востоксиньцзянторг». Эти объединения отменяли необходимость согласования каждой сделки с Минторгом и соответствующими министерствами; таким образом, *гибкость внутренней и внешней координации* оказалась еще одним преимуществом приграничной торговли.

Приграничная торговля велась в основном путем заключения бартерных сделок, их балансирование осуществляется на основе валютных расчетов. Но *балансирование производилось в течение года*, в отличие от балансирования в «большой торговле», где оно осуществлялось после каждой сделки.

Наконец, основным исключением приграничной торговли, делавшей ее особенно притягательной для предприятий и регионов, была возможность получить *100% валютных отчислений от поставок продукции на экспорт*, тогда как в «большой» торговле эта доля составляла только половину.

<sup>13</sup> Новый механизм внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества: пособие для практических работников министерств, ведомств, организаций, предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность / Под ред. И. Д. Иванова. М.: Международные отношения, 1988. С. 110—118.

Приоритетной функцией приграничной торговли выступало содействие в решении социально-экономических задач регионального развития, особенно для испытывающих трудности отдаленных регионов Дальнего Востока и Сибири. Такая риторика влияла на развитие внешней торговли приграничных регионов востока страны как в конце 1980-х, так и в начале 1990-х годов. До начала шоковой терапии главы администраций этих регионов лоббировали развитие приграничной торговли на преференциальных условиях — в основном в виде бартера. Поэтому до начала шоковых реформ во внешней торговле приграничных регионов преобладающей формой торговых взаимодействий был бартер<sup>14</sup>. Архаичность этой формы расчетов признавали сразу, но о том, что в начале 1990-х годов она станет одним из основных механизмов деформализации внешней торговли приграничных регионов, стали догадываться лишь позднее. Впоследствии именно из-за преобладания бартера, операции по которому не пополняли центральный бюджет, а способствовали уходу от налогов, перешли к ужесточению контроля и ограничению открытости в приграничных регионах.

### **Шоковая реформа ВЭД в России в 1992—1996 гг. и открытость приграничных регионов**

Теоретически всеобщая либерализация ВЭД, начавшаяся в 1992 г. с подписания Указа Президента РФ «О либерализации ВЭД на территории РСФСР», должна была привести к резкому росту открытости, а как следствие — к постепенному улучшению экономического состояния приграничных регионов. К сожалению, этого не произошло. Прежде всего, уровень экономического развития приграничных регионов к началу реформ был низким — в основном ниже, чем других регионов РФ, многие из них были менее населенными. Во время шоковой либерализации наблюдался процесс дивергенции: экономическое положение ухудшалось в большинстве регионов, но отстающие регионы отставали быстрее<sup>15</sup>. Чтобы быстро «подтянуть» приграничные регионы, требовались специальные усилия и институты, которые не были созданы, а в 1992 г. о них даже и не задумывались. Рассмотрим, как единая для всех регионов реформа сказалась на ВЭД приграничных регионов.

#### *Быстрая институциональная динамика*

Указ «О свободе торговли» был принят 28 января 1992 г., он отменил все таможенные пошлины на товары, ввозимые на территорию РФ<sup>16</sup>. Таким образом, полгода в России существовала, вероятно, самая либеральная система ВЭД. Однако уже в июле по фискальным сообра-

<sup>14</sup> Например, в Амурской области в 1991 г. он превышал 98% оборота.

<sup>15</sup> Михеева Н. Н. Анализ дифференциации социально-экономического положения российских регионов // Проблемы прогнозирования. 1999. № 5. С. 91—102.

<sup>16</sup> Из-за опасений утечки капитала были предусмотрены квоты на экспорт энергоносителей и ряда продуктов и сохранен импорт жизненно важных продуктов с льготными валютными коэффициентами.



жениям был введен низкий импортный тариф, в сентябре он вырос до 15%, а в январе 1993 г. введена номенклатура ВЭД, обосновавшая селективную политику в интересах производителей. Вообще чрезвычайно быстрая смена формальных «правил игры» стала едва ли не основной характеристикой шоковой реформы. Такой подход диктовался, с одной стороны, бюджетными проблемами, а с другой — начавшейся еще в 1993 г. дискуссией между «протекционистами» и «фритредерами». Предметами спора были: введение импортных тарифов; восстановление водочной монополии в целях защиты отечественного производителя от иностранной конкуренции; предоставление льгот иностранному капиталу и т. п. По некоторым из этих вопросов Президент и Правительство неоднократно принимали решения, то вводя определенные нормы, то отменяя их под воздействием соответствующих групп влияния<sup>17</sup>.

Конечно, быстрая институциональная динамика внешней торговли негативно сказывалась и на приграничных регионах России. Не имея опыта, квалификации, доступа к информации, новоиспеченные внешнеторговые фирмы объективно не могли, если бы даже хотели, подстраиваться под новые правила так же быстро, с какой те создавались и изменялись. Одновременно существовал колоссальный спрос на посреднические услуги именно в приграничных регионах, поскольку расположенным здесь фирмам было объективно легче находить партнеров, то есть решать проблему, ставшую с разрывом хозяйственных связей буквально основной для всех предприятий. Поэтому деформализация схем ведения бизнеса могла быть почти единственным выходом<sup>18</sup>.

### *Институциональные ловушки*

Институциональными ловушками, то есть устойчивыми институтами, препятствующими нормальному течению реформ, становились исключения из общих правил (льготы, квоты, ассигнования на уплату таможенных пошлин и т. п.), введение которых переориентировало экономических агентов от следования общим правилам на поиск доступа к льготам. Понятно, что это создавало возможности для коррупции среди чиновников (например, сотрудников таможенных органов) и закрепления рентоориентированного поведения участников ВЭД.

---

<sup>17</sup> Российская экономика в 1993 году. Тенденции и перспективы. М.: Институт экономических проблем переходного периода, 1994 ([www.iep.ru/](http://www.iep.ru/)).

<sup>18</sup> «В 1991 г. ВЭД лицензировалась; чтобы импортом/экспортом заниматься, надо было иметь лицензию. В силу родственных связей и знакомств так уж получилось, что они (руководители предприятия, на котором работал информант. — Н. Р.) смогли учредить государственное предприятие, филиал московского, а знакомого моего поставили директором, а второго знакомого — замдиректором... лицензию было получить им, конечно, пара пустяков. Было очень хорошо в начале, мы были посредниками. Кто-то хотел продать что-то в Китай, кто-то из Китая. К нам же обращались. Мы просто очень хорошо жили тогда... Вот, например... область... Оттуда приехал представитель с мясорубками. Мы звоним своим партнерам в Китай. Тупой вопрос: „Мясорубки купите?“ Они: „Купим“. Точнее, не купим, а бартер. Одежда лашер надо? — надо, дипломаты надо? — надо, что-то там еще. Мы считаем, сколько чего. Все довольны, нам тоже что-то перепало. Налогов, пошлин никаких, да и учета в общем-то тоже» (из интервью, предприниматель, 2004 г.). «Китайские и российские директора вступали в сговор, и тем самым в убытке оказывались китайские госпредприятия, а участвовавшие в сделках стороны наживались» (из интервью, предприниматель, 2002 г.).

Ограниченная доступность каналов внешнеторговых связей (институт спецэкспортера, квотирование и лицензирование, низкая скорость проведения таможенных процедур, наконец, сложность налаживания деловых контактов) при резком изменении контингента желающих участвовать в ВЭД привела к расширению диапазона неформальных практик: неформальное посредничество, «серо-черный» импорт, взятки, вывоз капиталов и т. д. Поскольку значительная часть каналов по естественным причинам была смещена в приграничные регионы, динамика развития в них неформальной экономики была, вероятно, выше, чем в других регионах.

Одной из институциональных ловушек стал «челночный» бизнес. Е. Ясин в «Истоках и панораме рыночных реформ» оценивал этот вид предпринимательской деятельности позитивно: «Российские граждане получали свободный доступ к товарам, ранее казавшимся недостижимой мечтой, и к заработкам от внешней торговли („челноки“). Это снижало социальную напряженность, расширяло социальную базу реформ.»<sup>19</sup> Однако такой оптимизм не разделяли фискальные органы, и начиная с 1993 г. фискальная риторика в оценках особенностей внешней торговли регионов стала преобладать над социальной и предпринимательской. Бартер и челноки должны были стать источниками доходов бюджета: в декабре 1993 г. ввели ограничения для физических лиц, установив лимит ввоза товаров (200 кг и 2000 долл.). Реформаторы надеялись ликвидировать челночный бизнес<sup>20</sup>, но этого не произошло, и борьба продолжилась<sup>21</sup>.

Причины включения физических лиц в механизм неформального перераспределения внешнеторговой ренты во многом схожи с ситуацией в «большой торговле»: разность внутренних и внешних цен, товарный дефицит и быстрая смена правил игры. Резкая либерализация пересечения границы частными лицами (в том числе иностранными гражданами) стала еще одной важной институциональной ловушкой. Последствия развития челночной торговли не ограничиваются короткими арбитражными операциями или «положительными»<sup>22</sup> социальными эффектами. Подобно тому как получение доступа к нефтяной трубе формировало долговечные неформальные правила, поощряло коррупцию и привело к ограничению экономического роста, так и созданные челноками сети, в которые включились граждане других государств, формировали «малую коррупцию»<sup>23</sup> на таможене, закрепление институ-

<sup>19</sup> Ясин Е. Г. Российская экономика: Истоки и панорама рыночных реформ. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С. 208.

<sup>20</sup> Российская экономика в 1993 г.

<sup>21</sup> Российская экономика в 1996 году. Тенденции и перспективы. Вып. 16. М.: Институт экономических проблем переходного периода, 1997.

<sup>22</sup> «Положительность» эффектов, впрочем, весьма спорная тема и отдельный сюжет для социологического исследования, потому что, насколько можно судить по качественным интервью, для многих участвовавших в этом бизнесе лиц такой вид заработка оказался предпочтительным или даже единственно возможным. Однако через несколько лет «старые» профессии учителей, врачей, квалифицированных рабочих утратили актуальность, а новые профессии предпринимателей оказались недоступными.

<sup>23</sup> Согласно опросной методике Transparency International Bribe Payers Index, Россия относится к одной из наиболее неблагополучных стран с точки зрения распространения коррупции (особенно среди представителей силовых структур и чиновников). Эта проблема, по оценкам TI

та неформальной приграничной торговли, создание неформальных каналов инвестирования. Понятно, что в челночный бизнес вовлекалось население любых регионов, как приграничных, так и внутренних, но для населения экономически более отсталых приграничных регионов «челночество» и прочие институциональные отклонения стали важным и иногда единственным источником дохода<sup>24</sup>.

Таким образом, шоковая либерализация спровоцировала появление большого количества неформальных правил ВЭД. В середине 1990-х приграничные регионы стали «обвинять» в большей распространенности неформальной экономической деятельности. Эмпирические исследования подтверждали обоснованность этих «обвинений». Например, оценка теневого сектора в регионах России в 1995 г. на основании трех методов — доходов, безработицы, налогов — показала, что бартер ведет к росту теневой экономики, доля которой существенно выше в приграничных регионах<sup>25</sup>.

Институциональные противоречия ВЭД развивались одновременно со становлением бюджетного федерализма. Между Правительством РФ и Правительством Республики Татарстан 23 июля 1993 г. было подписано соглашение «Об урегулировании отношений в вопросах таможенного дела», по которому республика получала преференции в «распределении взимаемых таможенных пошлин, налогов, акцизов и сборов (в том числе за таможенные процедуры). В соответствии с соглашением «О разграничении полномочий в области внешнеэкономических связей» (подписано 15 февраля 1994 г.) Республике Татарстан предоставлены преференции по сравнению с другими регионами РФ в установлении количественных ограничений на экспорт котируемой продукции (в том числе нефти), в учреждении свободных экономических зон. В этот же день было подписано Соглашение «О бюджетных взаимоотношениях», по которому Республика Татарстан получала право оставлять в региональном бюджете акцизы на спирт, водку и ликеро-водочные изделия, акцизы на нефть и газ.

Другие регионы также приняли участие в институциональном строительстве, предполагавшем среди прочего перераспределение кратко- и долгосрочных эффектов от ВЭД. Справедливости ради, стоит отметить, что все институциональные новации в сфере налогообложения ВЭД в регионах не принесли значимых потерь бюджету РФ. Так, в 1993 г. в территориальные бюджеты была зачислена часть доходов от реализации монополии государства на операции по централизованному экспорту, а именно 91 млрд руб., что составило лишь 0,37% к доходам

---

ВРІ, характерна и для таможенной сферы РФ. Если в целом по выборке стран уровень таможенной коррупции оценивается в 3,1, в Центральной и Восточной Европе (куда по этой методике отнесена РФ) — в 2,9, в наиболее развитых странах — в 2,2, то в России уровень коррупции на таможе оценивается в 3,6 балла. Такой же показатель отмечается в странах Африки и Среднего Востока (1 означает совсем не коррумпированные органы, 5 — особенно коррумпированные). См: Transparency International Bribe Payers Index 2008. ([www.transparency.org](http://www.transparency.org)).

<sup>24</sup> Рыжова Н. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков» // Экономическая социология. 2003. Т. 4, № 5; Журавская Т. Н. «Серый импорт» в Благовещенске: что нового? // Экономическая социология. 2011 [в печати].

<sup>25</sup> Nikolayenko S., Lissovnikov Y., MacFarquar R. Special Report: The Shadow Economy in Russia's Regions // Russian Economic Trends. 1997. No. 4.

консолидированного бюджета. В 1995 г. в территориальные бюджеты была зачислена часть налогов на внешнюю торговлю: в сумме 29 млрд руб. (или 0,01% доходов консолидированного бюджета)<sup>26</sup>. «Борьба» федерального центра с регионами за доходы от ВЭД носила не столько фискальный, сколько конституционный характер, поскольку разные ставки таможенных пошлин могут выступать механизмом дезинтеграции внутреннего пространства за счет установления дополнительных торговых барьеров. Новация в виде самостоятельно устанавливаемых регионом нефтяных квот также можно считать механизмом дезинтеграции (через дифференциацию институциональных условий).

В процесс переговоров по поводу особых льгот первыми вступили Татарстан и другие «богатые» республики, что было результатом взаимного компромисса в поиске выхода из политико-экономического конфликта. Но исторически сложилось, что многие приграничные регионы являются национальными образованиями, пусть и не обладающими аналогичной экономической силой. Этим можно объяснить опасения центра по поводу стремления все большего числа субъектов (в том числе приграничных и национальных) «выторговать» для себя какие-либо специальные преференции, в том числе в области ВЭД. Статья министра внешних связей Республики Карелия о развитии приграничного сотрудничества хорошо показывает, что политический процесс осознавался в приграничных регионах как препятствие для развития их внешней торговли: «При всех вариантах развития политической и экономической ситуации республики и области российского северо-запада, как и абсолютное большинство других регионов страны, жизненно заинтересованы в сохранении единого федеративного государства». И далее: «В интересах и самих регионов оставить за центром разработку единой таможенной и лицензионной политики»<sup>27</sup>.

Однако взяв курс на рецентрализацию, в том числе в области внешней торговли, федеральный центр постоянно противился любым проявлениям приграничной самостоятельности<sup>28</sup>, без которой развитие особых форматов внешней торговли в приграничных регионах оставалось лишь лозунгом. В результате фискальных и политических противоречий открытость приграничных регионов (рассчитанная по статистически учитываемым показателям внешней торговли<sup>29</sup>) оставалась низкой. В регионах, имевших выходы к глобальным — морским —

<sup>26</sup> См.: Российская экономика в 1993 году...; Российская экономика в 1996 году...

<sup>27</sup> Шлямин В. Республика Карелия как субъект международного сотрудничества в Балтийском регионе // Международная жизнь. 1994. № 3. С. 8—11. Основная идея этой публикации — продвижение институциональных исключений, благодаря которым может существовать приграничное сотрудничество.

<sup>28</sup> «Несмотря на разный потенциал, планы о сотрудничестве в сельском хозяйстве, промышленности, связи, сфере пространственного планирования пока остаются на бумаге (выделено мной. — Н. Р.)» (Кузнецов А., Четверикова А. Проблемы российско-прибалтийских экономических связей // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 7. С. 81).

<sup>29</sup> Наши расчеты, выполненные для Амурской области на основании досчетов на неформальную составляющую, показывают, что открытость этого региона в начале 2000-х годов была выше, чем официально учитываемая статистикой (Ryzhova N. Informal Cross Border Exchanges: Reaction to Institutional Transition (Russian-Chinese Border Case) // Communities, Institutions and 'Transition' in Post-1991 Eurasia / S. Chatterjee, A. Sengupta (eds.). Kolkata: Mualana Abul Kalam Azad Institute of Asian Studies, 2011. P. 203—217).

каналам международной торговли, средняя (по медиане) экспортная квота составила 6,78% в 1990 г. и 28,11% в 1995 г. У внутренних регионов, не имевших выходов к каналам внешней торговли, этот показатель составил 3,59 и 12,14% соответственно. Средняя экспортная квота по приграничным регионам составляла 2,47%, в 1990 г., а в 1995 г. — 6,25%, то есть была самой низкой. Если выделить из всех приграничных регионов только регионы «со старыми границами», то средний уровень их открытости был еще ниже. Впрочем, эти регионы сильно различались между собой: Республика Тыва (уровень открытости — 0) имела худшие показатели обеспеченности дорогами, граничила с экономически проблемными — и почти незаселенными — районами Монголии и, конечно, не имела выходов ни к международным, но даже межрегиональным торговым путям. Амурская область, благодаря близости ее столицы Благовещенска к китайскому приграничному «открытому городу» Хэйхэ, раньше других смогла нарастить объемы экспорта. В 1992 г. уровень ее открытости был сопоставим с Хабаровским краем, имевшим морские порты, чуть меньше Ленинградской области и выше Мурманской. При этом Амурская область в 1990—1992 гг. была более открытой, чем в среднем регионы страны, в 1993—1994 гг. степень открытости стала ниже средней по стране, а в 1995 г. область оказалась в группе наиболее закрытых регионов. Динамика открытости других регионов со «старыми границами», особенно расположенных на российско-китайской границе, была похожей: в 1993 г. (или в 1994 г.) объемы внешней торговли (в основном по экспорту) резко упали, что было связано с попытками центра ограничить бартерные операции.

Таким образом, несмотря на свое потенциально выигрышное географическое положение, приграничные регионы не смогли им воспользоваться — по крайней мере, если анализировать официально учитываемую, то есть легальную торговлю. Причины были, вероятно, разнообразнее, чем рассмотренные здесь политические и фискальные стимулы к усилению централизации, но последние, конечно, имели большое значение.

Возвращаясь к идеям модели Дьюатрипона—Ролана, можно сказать, что оценка шоковой реформы ВЭД после ее завершения привела реформаторов к идее о необходимости ее сворачивать (точнее — ограничивать, корректировать). Но зависимость от исторического пути развития, конечно, не позволяла надеяться, что все удастся «переписать с чистого листа». Поэтому в следующем разделе мы попытаемся оценить, к каким эффектам привела коррекция.

### **Ограничения реформы приграничной открытости в 2000-х годах**

В период экономической нестабильности и бюджетного дефицита 1997—1999 гг. приграничным регионам не приходилось надеяться на кардинальные изменения в регулировании их внешнеэкономической деятельности. Однако после 2000 г. объемы внешней торговли стремительно росли, а макропараметры экономического положения страны свидетельствовали о начале стабилизации, и можно было бы ожидать изменения подходов к регулированию ВЭД регионов и пригранично-

го сотрудничества в частности. Но этого не произошло. Постепенная коррекция шоковых реформ ВЭД усиливала централизацию и ограничивала самостоятельность регионов.

Наиболее подходящие показатели для оценки эффективности коррекции реформы ВЭД должны быть связаны с заявленными целями. Рассмотрим их достижение, полагая, что цели отражаются в озвученных приоритетах. В частности, в концепции развития таможенных органов РФ заявлены такие приоритеты: повышение собираемости таможенных пошлин, улучшение соблюдения законов при таможенном оформлении товаров, содействие развитию внешней торговли.

### *Повышение собираемости таможенных пошлин*

Можно уверенно констатировать, что России после 2000 г. действительно удалось изменить ситуацию с наполняемостью бюджета за счет доходов от ВЭД — в последние годы Федеральная таможенная служба (ФТС) регулярно «оспаривает» приоритет Федеральной налоговой службы (ФНС) как основного налогового администратора. Однако эксперты, поддержавшие шоковый вариант реформ, не раз указывали, что доходы от ВЭД, в том числе нефтяные, не только оттягивали кризис СССР, но и содействовали его потенциальному углублению<sup>30</sup>. Долю доходов от ВЭД в структуре бюджетных доходов СССР считали показателем «отсталости» хозяйства, но в 1985 г. она была ниже, чем в 2005—2009 г. Только в 1996—1997 гг. доля доходов от ВЭД делала Россию «похожей» на развитые страны, с 1998 г. она начала повышаться<sup>31</sup>, и показатели, достигнутые к 2005 г. (более 25% в консолидированном бюджете) не позволяли правительству рисковать бюджетными доходами. А риск при экспериментировании с «исключениями» из таможенных ограничений для развития приграничной торговли и сотрудничества, стимулирования ВЭД в отдаленных регионах, например, за счет СЭЗ, неизбежен.

### *Соблюдение законодательства*

Если целью корректировки реформы ВЭД считать *снижение неформальной составляющей во внешнеторговом обороте*, то эффективность коррекции реформы становится еще менее очевидной. Банк России, сопоставляющий импорт и экспорт по зеркальным балансам с внешнеторговыми партнерами РФ, выявляет значительное и постоянно растущее несовпадение данных российской таможенной статистики по импорту и экспорту с данными балансов ее торговых партнеров (таблица 1) и отмечает, что это расхождение связано с недобросовестным декларированием товаров (с «серыми схемами»). По импорту

<sup>30</sup> Ясин Е. Г. Российская экономика... С. 66—68.

<sup>31</sup> Доля доходов от ВЭД в совокупных бюджетных доходах СССР составляла от 19 (1985 г.) до 16% (1990 г.). (Рассчитано по: Народное хозяйство СССР в 1990 г. Стат. ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1991). В 1993 г. доходы от ВЭД составляли 11%, в 1997 г. — 3% (рассчитано по: Российская экономика в 1993 году.... Российская экономика в 1997 году...). В 2009 г. доля доходов от ВЭД в консолидированном бюджете составила 29% ([www.roskazna.ru/reports/yi.html](http://www.roskazna.ru/reports/yi.html)).



**Расхождение по импорту Российской Федерации  
и экспорту остального мира в 1994—2008 гг. (млн долл.)**

	1994	1995	1996	2000	2004	2005	2008
Расхождения (импорт ФОБ России минус экс- порт стран-партнеров)	-4144	- 8058	-14 573	-10 697	-29 516	-34 513	-37 030
Расхождения в % к экспорту ФОБ стран- партнеров	-10	- 15	-25	-25	-29	-27	-13

*Источник:* Вестник Банка России. 2009. № 48—49.

это несовпадение в 2008 г. достигло 37 млрд долл. (13% к экспорту стран-партнеров), увеличение абсолютного расхождения в 2008 г. по сравнению с 1994 г. составило 32,9 млрд долл. (или 8,9 раза)<sup>32</sup>.

Достигнутое в 2008 г. существенное снижение доли расхождения по импорту (на 14% по сравнению с 2006 г.) не означает ликвидацию «серых» таможенных схем. Например, Китай всегда показывал больший экспорт, чем Россия — импорт из Китая. В 2008 г. удалось резко сократить это расхождение, но уже в 2008, а тем более в 2009 г., Россия показывала значительно больший объем *импорта*, чем показанный Китаем объем экспорта: такая ситуация возможна, если товар поступает из Китая в Россию через другие страны. Можно сделать вывод, что *изменились схемы бизнеса, но ненаблюдаемая составляющая осталась*.

Есть другой способ наблюдения за неформальной составляющей во внешнеторговом обороте: сопоставление данных статистики ФТС с данными платежного баланса. Банк России ежегодно вносит поправки в данные, учитываемые таможенной статистикой. По импорту это поправки на имущество мигрантов, гуманитарную помощь, ценовые (до цен ФОБ), а также «прочие». Эти «прочие» и есть объем неформального внешнеторгового оборота. В последние годы удалось добиться определенных результатов в снижении относительной величины «поправок» по импорту, но абсолютная величина не уменьшилась: в 2010 г. она составила 25,7 млрд долл.

### *Развитие ВЭД*

Если в качестве цели корректировки реформы рассматривалось широко декларируемое *содействие развитию внешней торговли*, то степень ее достижения вызывает большие сомнения, особенно в свете поставленных в данной работе задач по изучению пространственного развития внешней торговли и конкретно — ее развития в приграничных регионах. Из таблицы 2 видно, что ни один регион, разделяющий общую «старую» границу, не имел в 2008 г. значительных внешнеторговых оборотов. Только в приграничных регионах, имевших выходы к морю, или граничащих со странами СНГ, объемы внешней торговли были относительно высокими.

<sup>32</sup> Расхождение по экспорту несколько меньше — 14,7 млрд долл. (3%), но с 1994 г. оно увеличилось в абсолютном выражении на 16,4 млрд долл.

**Внешнеторговая открытость российских регионов (в %)**

	1998	2002	2004	2006	2008
РФ, в целом	104	49	46	46	54
г. Санкт-Петербург	117	63	58	86	102
г. Москва	193	74	79	83	102
«Приморские глобальные»	88	50	44	49	45
«Приморские внутренние»	49	30	16	21	28
«Приморские северные»	52	27	43	24	23
«Приграничные, с новыми границами»	49	32	32	26	22
«Приграничные, со старыми границами»	20	16	8	10	12
«Внутренние»	49	31	23	19	26

*Примечания.* Уровень внешнеторговой открытости отдельного региона рассчитан как отношение внешнеторгового оборота, в рублях по среднему курсу Банка России, к ВРП региона. Открытость групп регионов рассчитана как среднее по медиане.

«Приморские глобальные» (имеющие выходы к каналам глобальной торговли через морские порты): Республика Карелия, Хабаровский и Приморский края, Калининградская, Камчатская, Сахалинская, Архангельская, Мурманская, Ленинградская области.

«Приморские внутренние» (имеющие морские порты вне каналов глобальной торговли): Республики Калмыкия и Дагестан, Краснодарский край, Астраханская, Ростовская области.

«Приморские северные» (имеющие морские порты с ограниченным периодом навигации): Республика Саха (Якутия), Красноярский край, Тюменская, Магаданская области, Чукотский автономный округ.

«Приграничные, с новыми границами» (регионы, ставшие приграничными после 1991 г.): Республики Кабардино-Балкарская, Северная Осетия, Карачаево-Черкесская, Ингушетия, Алтайский край, Челябинская, Смоленская, Белгородская, Оренбургская, Омская, Волгоградская, Рязанская, Курская, Воронежская, Брянская, Псковская, Новосибирская, Курганская области.

«Приграничные, со старыми границами»: Республики Бурятия, Алтай, Тыва, Забайкальский край (Читинская область), Амурская область, Еврейская автономная область.

«Внутренние» (не имеющие выходов к каналам международной торговли): Республики Башкортостан, Татарстан, Удмуртская, Чувашская, Марий Эл, Мордовия, Адыгея, Хакасия и Коми, Ставропольский край, Иркутская, Кировская, Вологодская, Томская, Липецкая, Самарская, Тульская, Пермская, Кемеровская, Ярославская, Свердловская, Саратовская, Нижегородская, Московская, Орловская, Владимирская, Костромская, Ульяновская, Калужская, Тамбовская, Тверская, Пензенская, Ивановская, Новгородская области.

При этом обсуждение *необходимости* развивать кроссграничную (не обязательно предполагающую исключения из правил международной) торговлю в приграничных регионах вновь и вновь возвращает экспертов к фантому «теневой торговли»: «Если же страны-соседи средние или слабо развиты, то взаимодействие их приграничных регионов чаще всего невелико или имеет узкую номенклатуру обмена, в нем значительная теневая торговля. И такие границы в России доминируют»<sup>33</sup>. Однако данные об объемах расхождений торговли России со странами-партнерами ставят этот тезис под большое сомнение: самые значительные объемы расхождений в 2000-х выявлялись с Германией (15 318 млн долл. в 2008 г.), Нидерландами (5987 млн долл.), Италией (5018 млн долл.), с которыми у России нет общих границ. Приграничные регионы не могут быть «виновны» в этих теневых оборотах по определению.

Методы политики ФТС по повышению собираемости пошлин приводят к пространственному перераспределению торговых потоков — нередко *от* приграничных регионов.

<sup>33</sup> *Зубаревич Н. В.* Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010. С. 130.

Так называемая политика «концентрации мест таможенного оформления» применялась в отношении транспортных средств (с 2008 г. ввозятся через Центральную акцизную таможню), необработанных лесоматериалов (приказ ФТС России от 29.10.2007 № 1327), мяса и мясопродуктов, молока и молочной продукции, рыбы (приказ ФТС России от 17.10.2007 № 1283 и приказ Минсельхоза России и ФТС России от 05.11.2009 № 542/2013)<sup>34</sup>. Применение этих формальных правил имеет пространственную привязку, то есть оказывает дифференцированное влияние на экономических агентов разных регионов. Вот пример:

«Амурчане не хотят терять импортную плодоовощную продукцию. Областные власти подтвердили заинтересованность в том, чтобы ввоз овощей и фруктов через амурские пункты пропуска не прекращался. Об этом было заявлено сегодня на информационной встрече с импортерами. Напомним, таможенные посты Благовещенска и Поярково не попали в федеральный перечень пунктов, имеющих право на фитосанитарный контроль подкарантинных товаров. „Посчитайте, сколько это будет стоить сегодня — перевозки из Приморья до Благовещенска, — предложил президент Амурской торгово-промышленной палаты Л. Танаков. — Это погубит вообще бизнес в Амурской области, по крайней мере, внешнеэкономические связи, они вообще перестанут существовать!“ Присутствовавшие на встрече сотрудники Благовещенской таможни и Роспотребнадзора заверили предпринимателей, что давно занимаются этой проблемой, но затруднились сказать что-либо о дальнейших перспективах ввоза овощей и фруктов»<sup>35</sup>.

Для регулирования неучтенного оборота и противодействия коррупции ежегодно вводятся правила, которые, на наш взгляд, формируют квазиплановую систему управления ВЭД, где ФТС выступает суррогатом планового органа, но не уничтожают «серые схемы». ФТС, конечно, не формирует планы по объемам импорта и экспорта, но, устанавливая планы по доходам, желает и способна косвенно воздействовать на объемы, цены и даже количество участников ВЭД. Это подтверждают данные о выполнении ежегодных планов (для примера см. табл. 3<sup>36</sup>).

Основным механизмом столь точного попадания в план является так называемая «корректировка таможенной стоимости». К выполнению планов привязаны назначение и снятие с высокодоходных долж-

Т а б л и ц а 3

**Отчет Дальневосточного таможенного управления  
за 2009 г. (млн руб.)**

	План	Факт	Выполнение, %
Всего перечислено ДВТУ в федеральный бюджет,	115 636,93	115 821,11	100,16
<i>в том числе:</i>			
по импорту	67 297,03	67 300,13	100,00
по экспорту	47 329,93	47 331,37	100,00
сборы, иные	1009,97	1189,61	117,79

Источник: официальный сайт Дальневосточного таможенного управления [dvtu.customs.ru/ru/activity/transfer](http://dvtu.customs.ru/ru/activity/transfer).

<sup>34</sup> Таможенная служба Российской Федерации в 2008 г. Справочные материалы к заседанию коллегии ФТС России. М.: Федеральная таможенная служба, 2009. [www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=7995&Itemid=1845](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845).

<sup>35</sup> Российский таможенный портал ([www.tks.ru/news/nearby/2011/04/18/0004](http://www.tks.ru/news/nearby/2011/04/18/0004)).

<sup>36</sup> Конечно, именно этот отчет о выполнении плана — наиболее «говорящий». В других регионах или в другие годы расхождения между фактом и планом могут быть немного выше. Но практически никогда не возникает недовыполнение плана, даже в кризисный 2008 г. ФТС выполнила «плановые контрольные цифры» перечислений в консолидированный бюджет РФ.

ностей, премирование сотрудников и прочие механизмы координации, характерные для плановой экономики<sup>37</sup>. Планы включают не только суммы таможенных доходов (что само по себе не логично, поскольку таможенные доходы зависят от деятельности экономических агентов, рыночных условий — спроса, цен и т.п.), но и множество других параметров, которые могут зависеть только от внешних условий, то есть в незначительной степени поддаваться планированию<sup>38</sup>.

В централизованной системе самые большие объемы оборота, а также в формирование доходов от ВЭД вносят центральные органы (таможни центрального подчинения — акцизная, энергетическая, таможни аэропортов Москвы). Вместе с Северо-Западным и Центральным таможенными управлениями таможни центрального подчинения внесли более 87% доходов в бюджет РФ (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Вклад таможенных управлений в доходы РФ от внешней торговли**

Таможенное управление	2008			2009			2010		
	млн руб.	% в (1)	% в (2)	млн руб.	% в (1)	% в (2)	млн руб.	% в (1)	% в (2)
Уральское	60,1	3,4	1,3	48,0	3,5	1,4	49,0	2,8	1,1
Северо-Западное	528	30,2	11,2	461,5	33,2	13,1	593,8	33,7	13,7
Центральное	605,5	34,6	12,9	499,6	36,0	14,2	632,3	35,9	14,6
Южное	131	7,5	2,8	97,3	7,0	2,8	132,3	7,5	3,1
Приволжское	109,1	6,2	2,3	78,0	5,6	2,2	111,3	6,3	2,6
Сибирское	134,8	7,7	2,9	88,3	6,4	2,5	57,8	3,3	1,3
Дальневосточное	180,8	10,3	3,9	115,6	8,3	3,3	186,9	10,6	4,3
(1) <i>итого по региональным ТУ</i>	1749,2	100	37,3	1388,4	100	39,4	1763,3	100	40,7
Таможни центр. подчинения	2945,4	—	62,7	2131,4	—	60,6	2566,6	—	59,3
(2) <i>всего поступлений от таможенных органов</i>	4694,6	—	100	3519,8	—	100	4329,9	—	100

Источник: рассчитано по данным территориальных таможенных управлений и ежегодных отчетов ФТС ([www.customs.ru](http://www.customs.ru)).

Система управления ВЭД через жесткое планирование работы ФТС — не единственный механизм усиления централизации. Важную

<sup>37</sup> Небольшие процентные пункты перевыполнения плана очень напоминают «эффект храповика», используемый для характеристики поведения руководителей фирм советского типа. Консерватизм руководителей в перевыполнении плана на небольшой процент объяснялся их опасениями, что в случае значительного перевыполнения плана в текущем году им будут спущены еще более высокие плановые задания на следующий.

<sup>38</sup> Например, план на 2011 г. содержит такие показатели: доля таможенных платежей, перечисленных участниками ВЭД с нарушением установленных нормативными документами сроков в общей сумме поступивших таможенных платежей в федеральный бюджет (%); доля экспертиз, выявивших недостоверное декларирование товаров и подделку документов, содержащих сведения о товарах и транспортных средствах, в общем количестве экспертиз, назначенных таможенными органами при осуществлении таможенного контроля, не менее (%); выявленные нарушения валютного законодательства РФ в стоимостном выражении (млрд руб.); доля исков (заявлений) к таможенным органам, по которым судами приняты решения не в пользу таможенных органов, в общем числе исков (заявлений) к таможенным органам, рассмотренных судами (%) и др.

роль в этом играет и сложившаяся в советское время транспортная система (табл. 5)<sup>39</sup>.

Т а б л и ц а 5

**Поступления денежных средств от предоставления транспортных услуг в сфере ВЭД предприятиями, зарегистрированными в субъекте федерации, по отношению к поступлению денежных средств по РФ в целом (в %)**

Вид транспорта/ регион	Поступления, всего*		Перевозки товаров, экспортируемых из России		Перевозки товаров, импортируемых в Россию	
	2007	2010	2007	2010	2007	2010

*Московская область*

Транспортные услуги, всего**	5,64	0,78	5,17	0,43	33,59	3,82
Воздушный транспорт	26,10	1,67	95,88	12,96	84,35	2,17
Автомобильный транспорт	3,49	8,48	2,32	6,88	3,19	10,67

*г. Москва*

Транспортные услуги, всего	21,97	28,95	6,73	5,15	8,03	56,21
Воздушный транспорт	2,60	17,41	0,17	0	14,59	94,99
Железнодорожный транспорт	79,80	68,44	48,98	0,58	0,08	44,76
Автомобильный транспорт	6,16	5,90	5,25	5,35	6,28	5,58
Трубопроводный транспорт	31,31	41,89		21,49		

*г. Санкт-Петербург*

Транспортные услуги, всего	9,63	8,76	13,66	32,58	9,06	3,63
Водный транспорт	29,07	37,77	22,28	46,43	22,04	23,33
Воздушный транспорт	0,01	0,02	0	0	0,07	0,12
Железнодорожный транспорт	9,67	12,20	8,26	36,74	99,89	0,23
Автомобильный транспорт	4,62	4,24	1,87	2,16	5,33	4,09
Трубопроводный транспорт	0,11	0,06	0,71	0,47		

\* Включают поступления денежных средств от перевозок экспортируемых и импортируемых товаров, а также от транзитных и прочих международных перевозок

\*\* Включают услуги водного, воздушного, железнодорожного, автомобильного и трубопроводного транспорта по обслуживанию международных перевозок.

Источник: рассчитано по данным Единого архива экономических и социологических данных (sophist.hse.ru/hse/arh.dll).

Выводы о чрезмерной концентрации мест таможенного оформления<sup>40</sup>, к которым пришла коллегия Счетной палаты РФ, подтверждают, что внешнеторговые потоки в современной России чрезмерно сконцентрированы в двух мегаполисах — Москве и Санкт-Петербурге:

«Сложившаяся система таможенного оформления товаров в Российской Федерации ориентирована на осуществление большинства операций таможенными органами, расположенными в местах, отдаленных от государственной границы страны, как правило, в крупных городах, являющихся транспортными узлами. При этом таможенные органы, расположенные в приграничных районах, осуществляют, главным образом, *первичный контроль* (выделено нами. — Н. Р.). Таким

<sup>39</sup> Хотя централизация транспортной системы не может объяснить, почему лишь 0,5% товаров, ввозимых морским транспортом, оформляется в приграничных регионах. Самый большой удельный вес оформленных на границе товаров ввезен железнодорожным транспортом — 29,5%, но это все равно немного, если учитывать, что весь товар, ввозимый по железной дороге, проходит через пограничные пункты пропуска.

<sup>40</sup> В 2011 г. принята «Концепция таможенного оформления и контроля в местах, приближенных к Государственной границе РФ» ([www.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8016&Itemid=1874](http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8016&Itemid=1874)). Однако судить об эффективности ее применения пока сложно.

образом, существующее размещение территориальных таможенных органов носит ярко выраженный централизованный характер, главным образом для крупнейших транспортных узлов — Московского и Санкт-Петербургского, товарные потоки сначала концентрируются в столичном и крупных региональных центрах, а потом направляются к получателям. При этом складывается ситуация, когда образуются встречные перевозки, и товаропоток, идущий на осуществление таможенного оформления, после его проведения направляется в обратную сторону»<sup>41</sup>.

Опасения потери бюджетных доходов, централизация ВЭД, неудачный опыт шоковой реформы, который привел к развитию неформальных торговых практик, препятствуют расширению внешне-торгового сотрудничества в приграничных регионах. Особенно, если речь идет о необходимых для развития приграничной торговли исключениях из правил «большой» торговли.

В заключение обсудим российские реформы ВЭД с точки зрения выводов модели Дьюатрипонта—Ролана. Политический процесс *ex ante* (в 1985 г.) предполагал, что реформаторам будет трудно заставить консерваторов изменить политическую идеологию. Это было существенной причиной начала градуалистской стратегии, в том числе при реформировании ВЭД. Для приграничной (прибрежной) торговли (реформа 1987 г.) были созданы отдельные структуры и институты, в рамках которых коррекция изначальной стратегии была бы возможна. Однако реформы ВЭД 1992 г. отменили потребность в процессах «изучения» и «обучения» через эксперимент. Шоковая либерализация ВЭД проводилась одновременно с макроэкономической стабилизацией, что приводило к преобладанию фискальной мотивации над любой другой — предпринимательской, необходимости поддержки отстающих регионов и т. п. Другие политические процессы (бюджетный федерализм, сепаратистские настроения) вынуждали федеральный центр ориентироваться на рецентрализацию внешней торговли или как минимум на повышение собираемости таможенных пошлин. Таким образом, в России непоследовательно были реализованы градуалистская (свернутая без «обучения») и шоковая стратегия либерализации ВЭД. Такие реформы не были оптимальными по следующим причинам:

- не возымела эффекта настройка «обучения» (применения эволюционной стратегии развития институтов);
- вследствие шоковой стратегии сформировались институциональные «ловушки», не позволяющие вырваться из неэффективной зоны;
- оценка последствий шоковой реформы, в том числе «ловушек», привела к необходимости сворачивания (или как минимум «коррекции») реформ. Однако эта коррекция обусловила возврат старых проблем (чрезмерной централизации и зависимости бюджета от доходов внешней торговли).

В сложившейся ситуации приграничным регионам не приходится надеяться на изменение формальных институтов регулирования ВЭД и рассчитывать на рост внешнеторговой открытости.

<sup>41</sup> Аналитическая записка по результатам экспертно-аналитического мероприятия «Анализ и оценка принимаемых мер по формированию оптимального размещения по Российской Федерации территориальных таможенных органов» / Счетная палата Российской Федерации ([www.ach.gov.ru](http://www.ach.gov.ru)).



Я. ПАППЭ,  
доктор экономических наук,  
главный научный сотрудник ИНП РАН

### ЛЕВЫЙ МАРШ НА АФРИКАНСКИХ БАРАБАНАХ, ИЛИ КНИГА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, НАПИСАННАЯ СЕРДЦЕМ

*(Заметки на полях монографии В. В. Попова  
«Стратегии экономического развития»\*)*

Владимир Викторович Попов, несомненно, один из самых авторитетных академических экономистов моего (увы, уже старшего) поколения. В советское время он работал в знаменитом Институте США и Канады АН СССР и относился к числу немногих экономистов, кто писал о неизбежности трансформационного спада при переходе к рынку. Впоследствии создавал в АНХ систему краткосрочного мониторинга российской экономики, был профессором в РЭШ, преподавал в ряде университетов Северной Америки, Западной Европы и Японии, был (и ныне является) сотрудником ООН. Книгу такого автора, безусловно, следует читать, причем очень внимательно, независимо от того, какие эмоции она может вызвать.

Монография посвящена критике либеральных идей и рецептов развития, которые Запад (или, как теперь принято говорить, — Север), по мнению Попова, навязывает развивающимся странам, а также обоснованию альтернативной концепции политики развития — лево-дирижистской и ориентированной на интересы современного Юга. Бесспорно, и критика, и альтернатива выглядят более системными и аргументированными, чем в других, весьма многочисленных работах на эту тему.

Книга имеет непростую структуру и логику изложения, поскольку здесь переплетаются три содержательных пласта. Первый — теоретическая транзитология, то есть анализ хода и результатов реформ в странах Центральной Европы и бывшего СССР, а также факторов, на это повлиявших, включая оценку проводившейся там экономической политики. Анализ сопровождается описанием процесса реформирования экономики в Китае и других странах ЮВА. Отметим, что автор, не будучи профессиональным китаистом, пожалуй, самый внимательный и квалифицированный наблюдатель среди русскоязычных экономистов-теоретиков<sup>1</sup>.

---

\* Попов В. В. Стратегии экономического развития. М.: Издат. дом ВШЭ, 2011. — 336 с.

<sup>1</sup> См., например, известную книгу В. Попова «Три капельки воды: заметки не китаиста о Китае» (М.: Дело, 2002).

Второй пласт — комплекс предложений в области мер экономической политики для развивающихся стран, которые должны осуществлять национальные правительства по всем ее основным составляющим: от финансовой и монетарной до социальной. При этом предлагаемые меры действительно выглядят взаимодополняющими или, по крайней мере, непротиворечивыми, что в большинстве экономических концепций, программ и проектов встречается не часто.

Третий пласт — подробное изложение некоторых мер, которые должны быть приняты Севером или мировым сообществом в целом, чтобы обеспечить Югу более благоприятные условия развития. В частности, речь идет о режиме защиты прав интеллектуальной собственности и миграционной политике развитых стран. Здесь немало странного. Непонятно, от кого и к кому конкретно обращены соответствующие предложения или требования, как они согласуются с жизненными интересами развитых стран. Отметим также, что их гуманитарные обоснования (другие не приведены), бесспорно, значимы, но моральный аспект претензий на чужое тоже нельзя игнорировать.

Есть в книге и не очень понятный структурный аспект. Во всех главах пространно цитируется серия из семи Policy Notes, опубликованных в 2007—2008 гг. Департаментом ООН по экономическим и социальным вопросам. Однако, на наш взгляд, ничего сколько-нибудь нового по сравнению с окружающим их авторским текстом они не несут. Для Попова, видимо, важны и сами работы, и их авторы, и то, что подготовка осуществлялась под руководством Кваме Сундарам Джомо — известного малазийского экономиста, ныне — помощника Генерального секретаря ООН по экономическому развитию. Но тогда надо было объяснить читателю, в чем именно состоит эта значимость.

### **В поисках жанра**

Любую книгу следует судить по законам жанра, в котором она написана, важно только правильно его определить. Современная экономическая теория претендует на то, чтобы быть формализованной и счетной. К тем, кто не рисует формул и не пользуется статпакетами, академическое сообщество применяет «высшую меру социальной защиты»: его объявляют журналистом и в приличных местах не печатают. Попов уже давно следует сложившемуся канону и в данной книге от него не отступает. В ней много графиков и таблиц, а большинство авторских утверждений обоснованы результатами регрессионного анализа либо ссылками на теоретические формальные модели. Тем не менее для меня, в прошлом профессионального экономиста-математика, все это представляется не более чем обязательным ритуалом.

К сожалению, в книге допущена неточность, связанная с моделью Р. Солоу (не просто классической, а вошедшей в учебники для бакалавриата), после чего уже трудно поверить, что автор легко и свободно ориентируется в теоретических экономико-математических построениях. Дело в том, что он утверждает (с. 205, 299): в рамках модели Солоу при уменьшении долгосрочных темпов роста населения растут долгосрочные темпы производительности труда. На самом деле долгосрочные темпы производительности труда в этой модели равны темпу трудоувеличивающего (labor augmenting) НТП и ни от чего другого не зависят. Растет же долгосрочный уровень показателя, именуемого «производительность эффективного труда» (productivity of augmenting labor).

Что касается регрессионного анализа, то здесь проблема в количестве и разнообразии используемой информации и в числе объясняющих перемен-

ных в уравнениях. Автор рассчитывает десятки уравнений, используя при этом сотни показателей по десяткам стран за многие годы. Такой гигантский объем информации неизбежно означает, что ее подавляющая часть берется в уже готовом сопоставимом виде и далеко не из первичных источников. Различные показатели в его регрессиях часто измеряются в разных шкалах, что ведет к существенным и не всегда преодолимым эконометрическим трудностям. Кроме того, как показывает опыт эконометрических разработок, при том числе объясняющих переменных, которые использует автор в каждом уравнении (как правило, 5—10), варьируя их набор, одинаково легко и подтвердить, и отвергнуть исходную гипотезу. Таким образом, все регрессионные уравнения, построенные Поповым, свидетельствуют лишь о том, что его исходные гипотезы не отвергаются, но не о том, что они истинны.

Сказанное несколько не снижает ценность данной книги. Пусть утверждения автора не защищены броней строгих математических доказательств. Перед нами нормальный гуманитарный текст, и судить его следует по всей строгости гуманитарного закона.

### **По следам Анти-Дюринга**

Уже само название книги говорит о том, что ее тематика очень широка. В ней рассматриваются и ключевые вопросы теории, и основные сюжеты экономической политики в развивающихся странах. В результате открывается широкое поле для дискуссии. Наши расхождения с автором весьма существенны: во-первых, я либерал, а не дирижист; во-вторых, исходно смотрю на экономику не через ООНовскую всемирную оптику, а через страновую. Но для начала замечу, что в неполитизированном споре два профессиональных экономиста всегда найдут много точек согласия, сколь бы разными ни были их позиции.

Прежде всего отметим вывод автора, что в постсоциалистических странах успешность реформ (измеряемая динамикой макропоказателей) далеко не в первую очередь зависит от степени либеральности экономической политики властей. Ключевую роль здесь играет качество (сила) государственных и общественных институтов. Представляется, что это фундаментальный результат в теории транзита, и роль Попова в его формулировании и обосновании велика. Однако значение для практики не очевидно. При проведении экономических реформ в любой стране и в любой момент времени качество институтов выступает для правительства как данность, ограничение или, говоря математическим языком, экзогенная переменная. Вряд ли в переходный период власти способны проводить специальную политику, направленную на его повышение, и преуспеть в этом за отведенное им время.

В книге доказывается еще один важный тезис: по сравнению с силой институтов второстепенным для экономического развития страны фактором выступает и уровень политической демократии. Это тоже представляется справедливым, но только если в понятие «сила институтов» включить легитимность власти, независимо от того, чем обеспечена легитимация. Аргументы в пользу позиции Попова очень сильные.

Во-первых, таков общий вектор развития Европы последних столетий: утверждение либеральных принципов взаимодействия между физическими и юридическими лицами в рамках традиционных политических систем → многие десятилетия экономического роста → становление современной демократии с равенством граждан, всеобщим избирательным правом, защитой интересов

меньшинств и пр. Во-вторых, в последние 50—60 лет подавляющая часть экономических чудес происходила в странах с политическими системами, далекими от демократических канонов. Наиболее высокие темпы экономического роста и форсированную рыночную трансформацию обеспечивали авторитарные, диктаторские и просто кровавые режимы. Но практически во всех этих случаях после десятилетий успехов легитимные и дееспособные авторитарные режимы за очень короткий срок теряли и то, и другое и свержались, а их лидеры превращались из отцов наций в проклинаемых тиранов. На смену им (по крайней мере, на время) приходила демократия — иногда современная, иногда популистская, иногда улично-базарная. Экономические же достижения либо сохранялись (Южная Корея, Чили, Индонезия), либо терялись полностью или частично (Иран, Бразилия). На сегодня есть лишь два контрпримера: Испания, где после смерти Франко практически безболезненно была демонтирована созданная им политическая система, а экономика продолжила развитие за счет вступления страны в ЕС; Китай последних трех десятилетий.

При анализе проблем экономической политики один из лейтмотивов книги — тема госсектора. Автор неоднократно подчеркивает, что госсектор может сыграть существенную роль в развитии страны, выступает против его необоснованного сокращения, а при определенных условиях — и за расширение. Ряд утверждений, его собственных или цитируемых, представляется бесспорным. Например, «у нас нет твердых теоретических доказательств, что частная собственность всегда лучше государственной» (с. 221). Если настаивать на слове «всегда», то можно добавить, что эмпирических нет тоже. На наш взгляд, верно и более сильное утверждение: у государственных и публичных компаний с дисперсной собственностью возможности собственников воздействовать на менеджеров одинаково малы, следовательно, одинаково велика вероятность утраты контроля, стратегических ошибок или оппортунистического поведения. Поэтому приватизация ради приватизации в настоящее время в подавляющем большинстве стран не имеет смысла.

Но практика показывает, что во многих случаях частный бизнес эффективнее и динамичнее государственного, а мировой фондовый рынок, хотя и не идеальный, но достаточно квалифицированный и действенный контролер. Поэтому представляется, что free float менее 25% полезен для госкомпаний из развивающихся стран практически всегда, а от 25 до 50% — в большинстве случаев. Исключение составляют ситуации, когда такие компании имеют значительный объем нерыночных функций и обязательств. Но продажа государством контрольного пакета и тем более снижение доли до менее чем блокирующей должны быть единичным решением, принимаемым по понятным основаниям.

Попов выступает не только защитником госпредприятий, но и бескомпромиссным сторонником активной промышленной политики. Создается впечатление, что он готов приветствовать и рекомендовать все известные ее варианты. Здесь наши позиции прямо противоположные. Классические формы промышленной политики — экзогенное задание приоритетов, дифференцированная поддержка отдельных отраслей, предприятий, регионов, выборочный протекционизм — неприемлемы для государств бывшего СССР и большинства стран Юга в силу слабости институтов, о которой столько написано в книге: слишком велика вероятность ошибки по причине аппаратных сбоев, лоббизма, коррупции и пр.

На наш взгляд, в сегодняшней России единственная продуктивная форма выборочной поддержки — помощь компаниям и предприятиям, самостоятель

но достигшим успеха в экспорте своей продукции, прежде всего экспортирующим товары и услуги с высокой долей добавленной стоимости, либо тем, чей экспорт не традиционен для страны. Во-первых, в этом случае не нужно изобретать критерии успешности — они налицо. Во-вторых, экспортеры, как правило, более прозрачны, поскольку находятся под пристальным вниманием внешнего мира. В-третьих, они более сильные и квалифицированные политические союзники для власти, чем другие экономические агенты.

Лишь по одному пункту, касающемуся экономической политики, я готов полностью согласиться с автором книги. Это его излюбленный тезис о том, что развивающиеся страны должны поддерживать валютный курс на заниженном относительно ППС уровне. Такая политика, бесспорно, способствует экономическому росту и завоеванию достойного места в международном разделении труда, не только повышая конкурентоспособность экспорта, но и выступая мощным протекционистским барьером для импорта. Однако она будет результативной, только если не приведет к раскрутке инфляции и при согласии населения (оно же электорат). В открытой экономике заниженный курс — самая лучшая помощь национальным производителям, но и самое тяжелое бремя для национальных потребителей.

### **Кто, когда и куда переходил**

Теперь от экономической политики перейдем к более абстрактным сюжетам — методологическим и историческим. Начнем с базового для современного обществоведения понятия — переходная экономика. Автор, как представляется, придерживается традиции, в рамках которой все страны, относящиеся или относившиеся к их числу в последние 30—40 лет, допустимо рассматривать как единую совокупность и выявлять в ней единые экономические, политические и социологические закономерности. Другими словами, в одну регрессию, график или таблицу можно включить показатели Аргентины 1980-х годов, Венгрии 1990-х и ЮАР 2000-х. Транзитологическая эконометрика на этом и держится. На наш взгляд, такой подход неплодотворен, поскольку страны разных групп осуществляли переход из разных исходных состояний, с разными целями и в разных пространствах.

Например, большинство стран Латинской Америки с 1980-х годов вполне можно назвать переходными обществами, но никак не переходными экономиками. В них транзит происходил в политической сфере — от авторитарных режимов различного типа к демократическим. Это был, безусловно, радикальный сдвиг. В экономике же ничего сопоставимого не наблюдалось. Шли, причем достаточно медленно и противоречиво, процессы развития и поиска места в глобальной экономике. В качестве общей тенденции можно говорить лишь о некотором укреплении рыночных институтов и отходе от лево-дирижистских методов государственного регулирования, не более того.

У самых ранних транзитеров — «тигров» ЮВА — в политическом пространстве переход был формально аналогичен латиноамериканскому. В экономическом он оказался более фундаментальным: от развивающихся стран к развитым. Но все это происходило в рамках рыночной экономики и даже одной и той же — условно «восточно-дирижистской» — модели экономической политики.

В Центральной Европе и бывшем СССР изменения были еще более глубокими — от социализма к капитализму. Здесь во всех странах плановая экономика должна была смениться рыночной, а авторитарная власть —

демократической. Но и их объединять в одну группу некорректно: слишком разными были исходные условия и цели транзита в двух регионах.

В странах Центральной Европы (а также Балтии) главным его содержанием были вовсе не смена социального строя, а национальное освобождение и «возврат в Европу». Рыночная экономика и политическая демократия — просто естественные атрибуты новой государственности и европейского статуса этих стран (они уже существовали там в период независимости в первой половине XX в.). Отсюда изначальная сила и авторитет рыночных и демократических институтов.

Даже в государствах бывшего СССР модели перехода оказались принципиально различными. Например, в Украине, Грузии и Армении происходящее воспринималось большой (при этом наиболее активной и авторитетной) частью общества как национальное возрождение или национальное строительство, и в качестве абсолютной ценности выступала государственная независимость. Значимость рыночных и демократических форм в названных странах была хотя и инструментальной, но достаточно высокой, поскольку это — атрибуты европейской цивилизации. А для Казахстана, Узбекистана и Азербайджана обретенная государственная независимость была неожиданным и не слишком желанным подарком. Сложившееся общественное устройство здесь — авторитарные политические режимы, проводящие активную рыночную трансформацию, — стало результатом стремления элиты ответить на возникшие вызовы и минимизировать риски для себя.

### А Юг — это кто?

В книге приводятся многочисленные и разнообразные аргументы в пользу необходимости радикально изменить принципы экономических отношений между развитыми и развивающимися странами для обеспечения успешного развития Юга. Причем предлагаемые рецепты часто сводятся к требованиям, предъявляемым к развитым странам (Северу, он же Запад). Можно соглашаться или спорить с их теоретической состоятельностью, а также этическими основаниями, но ключевым здесь выступает вопрос о субъектной и деятельностной составляющих.

Нынешний мировой экономический порядок, сохраняющийся в почти неизменном виде в течение примерно 50 лет, создан государствами и компаниями Запада (в прямом, географическом смысле этого слова). Япония и «тигры» ЮВА совершали свои экономические чудеса, безоговорочно приняв его требования. Этот порядок вполне устраивает развитые страны и сейчас, они готовы его защищать. Чтобы изменить его в свою пользу, страны Юга должны выступать в каком-то смысле в качестве единой силы и иметь авторитетных лидеров. Но ни того ни другого в обозримой перспективе у них не просматривается, напротив, объективно доминируют мощные центробежные тенденции.

Юг в его традиционном понимании<sup>2</sup> включает четыре больших региона: Латинскую Америку, «черную» Африку, мусульманский мир от Марокко до Индонезии, Индию и Индокитай. Очевидно, все они различаются по религии и культуре. Однако внутри регионов различия не менее серьезные,

<sup>2</sup> Традиция рассматривать страны, не входящие в Западный и Восточный блоки, в качестве некоторого единого целого с общими интересами возникла как минимум в начале 1960-х годов. Сначала говорили о странах, освободившихся от колониальной и полуколониальной зависимости, потом — о Движении неприсоединения, третьем мире, развивающихся странах и т. д. Теперь наиболее популярно самоназвание «Юг».



но уже экономические и политические. Причем наиболее успешные страны в каждом из них становятся все ближе к развитым и отдаляются от соседей.

Теперь о лидерах. Неясно, существуют ли страны, готовые взять на себя эту роль даже на региональном уровне. Но зато очевидно, что у каждого претендента здесь есть влиятельные противники. Например, Турции или Ирану будет жестко противостоять Пакистан и наоборот, а Мексика едва ли согласится послушно следовать в фарватере Бразилии. В Африке по всем текущим показателям нет равных ЮАР, но по потенциалу она явно уступает Нигерии. В качестве лидера или интегратора интересов Юга в целом может выступать только одна страна — Индия, как в Движении неприсоединения в третьей четверти XX в. Но, на наш взгляд, сама Индия к этому не стремится и не будет стремиться. Она самостоятельно успешно претендует на роль одного из центров глобальной экономики и самой большой демократической страны в мире.

Так обстоят дела сегодня. В среднесрочной перспективе к развитым странам приблизятся Бразилия, Мексика и Турция, если не по душевым показателям, то по структуре экономики и коренным интересам основных социальных групп. С большой вероятностью через некоторое время к этой тройке добавятся четвертая по населению страна мира — Индонезия, а также, может быть, Аргентина, Чили и ЮАР.

Оставшийся «усеченный Юг» в обозримом будущем будет иметь очень слабую переговорную позицию по отношению к Северу. Соответствующие страны по отдельности или в разных комбинациях могут выступать с просьбами о помощи или пожеланиями учесть их интересы и в ряде случаев добиваться своего. Но влиять на архитектуру мировой экономики они не смогут.

И наконец, где, по мнению автора, находятся Россия и ее ближайшие соседи: Украина, Белоруссия, Казахстан? Возможно, он считает очевидным, что на Юге. Но, во-первых, в поддержку такой позиции не приведено никаких аргументов; во-вторых, я с ней категорически не согласен.

### **О том, кто и как сломал институты в России**

В книге есть два сюжета, по которым мы с автором радикально расходимся. Первый касается причин слабости государственных институтов в постсоветской России, или, на политическом языке, — низкой легитимности власти и отсутствия доверия к ней со стороны общества. У читателя складывается впечатление, что эти институты были сломаны в 1990-е годы, причем вина лежит на зловредных либеральных экономистах, оказавшихся у власти, и их иностранных советчиках. Конечно, столь жестких формулировок в книге нет, но именно это вытекает из ее содержания.

Однако нам представляется, что власть полностью потеряла легитимность еще в 1980-е годы в СССР. Одновременно ее утратила и государственная собственность (а появившаяся негосударственная — не приобрела). Естественно, при этом рухнули все связанные с собственностью институты. Напомним также, что институты правопорядка в позднем СССР сломали вовсе не полторы дюжины либералов-рыночников, а многотысячные демонстрации сторонников «социализма с человеческим лицом», прорывавших милицейские кордоны, требовавших покаяния спецслужб и делавших героев из осужденных диссидентов.

В независимой России, родившейся в 1991 г., изначально не было ни легитимной собственности, ни легитимной власти. Президент Ельцин и его

правительство на какое-то время действительно получили мандат общества на осуществление перемен, но только таких, которые делают всем лучше и никому хуже. Экономист Попов, наверное, согласится, что такое было невозможно. А транзитолог Попов — что у посткоммунистических правительств Польши, Чехии и др. мандат был более широким.

Поэтому слабость институтов собственности, правопорядка и власти на первом этапе российского транзита была практически неизбежной. (Единственная мыслимая альтернатива — жесточайший авторитаризм, но совершенно непонятно, на какие ресурсы он мог бы опираться.) Отсюда и характер перехода в российской экономике в 1990-е годы. Это была почти спонтанная трансформация при минимальных регулирующих воздействиях государства, международных финансовых организаций и вообще кого бы то ни было, а не реформа по либеральным, шокотерапевтическим или иным заранее написанным рецептам.

Действительно, часть команды Гайдара (или экономического блока правительства Ельцина) исходно была либеральной. Но, во-первых, только часть, которая быстро уменьшалась. Во-вторых, последнее слово часто было не за «экономистами», а за выходцами из советской партийной и хозяйственной номенклатуры, которым были близки и госсектор, и дирижистские идеи.

И если в 1990-е годы основной вектор правительственных решений был направлен на дерегулирование, приватизацию, отказ от многих традиционных для СССР социальных обязательств, то по одной причине: только такие решения поддерживались активными экономическими агентами и большинством госаппарата. Иными словами, либеральная экономическая политика в России 1990-х была единственной, которая соответствовала качеству имевшихся в то время институтов (силе, развитости и т. д.). Кейнсианские или социал-демократические ее варианты в тех условиях провалились бы сразу. На языке математических моделей это звучит так: речь шла не об оптимальном решении, а о существовании хотя бы одного допустимого.

Обвинения в недооценке проблемы институтов, предъявляемые команде Гайдара, скорее всего не беспочвенны. Вероятно, сказалось и базовое образование (экономическое, а не юридическое), и нереалистичные надежды на цивилизующую роль иностранных инвестиций. Но очевидно, что после катастрофы, в результате которой родилась постсоветская Россия, никакие сильные институты быстро появиться не могли. Следовательно, и разговоры об альтернативных видах экономической политики для России 1990-х годов носят сугубо абстрактный характер.

### **О Вашингтонском консенсусе**

Второй сюжет касается так называемого Вашингтонского консенсуса. В книге неоднократно отмечается отрицательная роль, которую он сыграл в мировой экономике последних двух-трех десятилетий. Серьезных доказательств не приводится, есть лишь указание на тот, вообще говоря, бесспорный факт, что наиболее успешные развивающиеся страны никогда ему не следовали, а делали строго наоборот. Да и нужна ли развернутая аргументация? Ведь для всего «прогрессивного человечества» эта идея не нова, а кроме того, аксиоматична.

Насколько помнится, комплекс идей и рекомендаций по экономической политике, который на рубеже 1980—1990-х годов получил название «Вашингтонский консенсус», появился примерно на десять лет раньше, когда

надо было оказывать срочную финансовую помощь ряду стран Латинской Америки. Эти страны при всем их разнообразии объединяло два обстоятельства. Во-первых, они в тот момент запутались то ли в сетях глобализации, то ли в лево-дирижистских экспериментах с ускорением развития. Во-вторых, в их добросовестности как должников изначально были сомнения хотя бы в силу укорененных антиамериканских настроений. Поэтому тогдашний Вашингтонский консенсус был комплексом требований кредитора, который должен был одновременно гарантировать возврат денег и содействовать укреплению частных рыночных институтов в странах-должниках. Обе цели были достигнуты. Нравятся ли теперь латиноамериканцам результаты, полученные с помощью этих рецептов, — вопрос отдельный. Равно как и то, насколько точно они этим рецептам следовали. Однако, вероятно, мало кто будет спорить, что главные страны Латинской Америки сейчас более капиталистические, чем в 1980-е годы.

Когда в конце 1980-х — начале 1990-х годов начался переход от социализма к капитализму в государствах бывшего СССР и Центральной Европы, перед развитыми странами и международными экономическими организациями встал вопрос, как и на каких условиях помогать этому процессу, но никакой цельной и признанной теории транзита, естественно, не было. Ответ был: рекомендовать шокотерапию, то есть максимально быстрые преобразования, помогать в основном кредитами и на условиях Вашингтонского консенсуса.

Почему? Потому что очень похожими были внешние макроэкономические (то есть легко фиксируемые дистанционно) признаки кризиса: высокая инфляция, большой бюджетный дефицит, гипертрофированный и неэффективный госсектор. Кроме того, как и в Латинской Америке, принятие этих условий означало такую радикальную рыночную трансформацию и столь значительное ослабление роли госсектора, которые исключали возможность левого реванша.

И Центральная Европа, и большинство государств бывшего СССР согласились, но по разным причинам. Для центрально-европейских стран принципиально то, что консенсус был Вашингтонским. Без поддержки США не могло быть и речи о быстром вхождении в НАТО и ЕС — самый высокий приоритет для них. Поэтому даже бывшие коммунисты, придя к власти, оказывались перед необходимостью следовать получаемым рекомендациям, пусть с теми или иными вариациями. Однако точность этого следования была в разных странах неодинаковой, причем имела сильную отрицательную корреляцию с качеством институтов, а также исходным уровнем развития и социального согласия. Не случайно Польша была «отличницей», а Чехия и Словения позволяли себе «диссидентство».

В России причины принятия Вашингтонского консенсуса в начале 1990-х годов были совсем другими. Основная заключалась в том, что меры, разработанные в его рамках, были макроэкономическими и требовали от реализующего их государства очень немногого: хотя бы относительного контроля над собственными расходами и минимально квалифицированных и дееспособных налоговой системы, таможни, Центробанка. Ведь речь шла о простых вещах: наведении элементарного порядка в финансах; обеспечении соответствия доходов расходам; дерегулировании; продолжении приватизации; отказе от эксклюзивных отношений власти с экономическими агентами. Эти меры реально могло (конечно, с большими люфтами) осуществить слабое и не пользующееся доверием государство при неразвитых общественных институтах. Тогдашние российские власти, прежде всего экономический блок правительства, сумели адекватно оценить и ситуацию в стране, и, что

самое главное, свои объективные возможности. Они делали, что могли, теми средствами, которыми располагали.

Были ли рецепты Вашингтонского консенсуса оптимальными по критериям максимизации темпов экономического роста или минимизации тягот переходного периода для населения? Теоретически — и близко нет. Российская академическая экономическая наука это понимала еще во второй половине 1980-х годов. Большинство ее авторитетных представителей относились к числу дирижистов. У каждого был свой рецепт мягкого вхождения в рынок с сохранением значительной роли государственной собственности, протекционизмом, активной и избирательной промышленной политикой, всеобъемлющей социальной защитой и пр. Вот только все они оказались нереализуемыми.

Кстати, и в команде Гайдара далеко не все были либералами, монетаристами или даже неоклассиками по своим изначальным убеждениям. Мой учитель В. И. Данилов-Данильян, С. Ю. Глазьев и В. М. Лопухин до конца 1980-х годов настаивали, что «государство не имеет права уходить от ответственности и терять рычаги», а «рынок близорук и не решает задач долгосрочного развития». Е. Г. Ясин, до того как стать либеральным министром экономики, жестко критиковал своих предшественников именно с дирижистских позиций, а следующий министр экономики Я. М. Уринсон раньше сделал блестящую карьеру в Госплане. Видимо, дело не во врожденном или благоприобретенном либерализме, а в четком понимании того, в каком состоянии находятся и само государство, и сами рычаги.

В 2000-е годы государство по мере увеличения своих возможностей и роста авторитета стало экспериментировать с принципиально другими, нелиберальными инструментами экономической политики: установление отраслевых приоритетов; эксклюзивные поддержка или репрессии против отдельных компаний; национализация; создание госкорпораций и пр., вроде бы добившись блестящих успехов. Но эксперимент не чист: внешние условия в 2000-е годы были на порядок более благоприятными, чем в 1990-е, что для открытой экономики принципиально важно.

Какое значение имеет Вашингтонский консенсус для стран сегодняшнего Юга? Тем, которые находятся на подъеме, он, как и другие либеральные построения, не нужен, такие страны выбирают экономическую политику, ориентированную на прорыв. Странам с укоренившимися рыночными традициями, но неустойчивой финансовой системой, а также со слабыми государством и институтами, Вашингтонский консенсус подходит (особенно если под него можно получить кредиты от международных организаций). Проводить жесткую финансовую политику и привлекать иностранный капитал — самое лучшее, что может и должна делать в таких условиях власть. Здесь интересы кредитора и должника, по-видимому, совпадают. Есть еще одна группа стран, в основном африканских. У них и уровень развития ниже, и все проблемы острее, чем у стран второй группы и чем у бывших советских республик в 1990-е годы. Поможет ли им Вашингтонский консенсус — большой вопрос. Но кредитор имеет право выдвигать должнику условия, направленные на возврат денег. Не согласен — ищи иные каналы помощи. Может быть, Китай не откажет.

### **Ultima ratio regium**

Ближе к концу в книге появились аргументы, которые можно назвать предельными. Например, автор уверяет читателя в коренных преимуществах

народов и государств, где интересы общностей приоритетны по отношению к интересам отдельного человека (с. 316—320). Или ссылается на Книгу Исхода Ветхого Завета, напоминая, сколько своих и чужих положил Моисей, чтобы вывести евреев из Египта и создать из них «народ сильный и многочисленный» (с. 316).

Такого рода аргументы для книг по экономической теории не характерны, а если и присутствуют, то рецензенты их обычно пропускают. Однако отойдем от этого канона. И заметим, что если обратиться к истории, то выясняется: в странах, где интересы общества длительное время имели приоритет перед интересами индивида, одновременно была самой низкой ценность человеческой жизни и самыми широкими — возможности государства отнять ее по своему произволу. Если же говорить о делах нынешних, то есть ли у нас надежные способы отличить коренные интересы общества от текущих интересов правящей элиты или вождя?

Что касается Исхода и Моисея, то напомним две вещи. Во-первых, он действовал по прямому указанию Всевышнего, и это единственный случай, признаваемый всеми авраамическими религиями. Во-вторых, выведенный им народ на протяжении всей своей истории, пожалуй, ни разу не был многочисленным. Про силу вопрос отдельный.

\* \* \*

В заключение отметим, что все интересные сюжеты в рассматриваемой книге невозможно отразить ни в одной рецензии. В частности, из работы читатель узнает, что следующие экономические чудеса будут совсем не там, где их ждут, а в таких странах, как Египет, Иран, Турция. Или о зловещей роли, которую играет в современном мире сложившаяся система патентов и лицензий. Поэтому в завершение два пожелания. Всем, кто интересуется вопросами развития, монографию следует внимательно прочитать и постараться понять, но не сердцем, а головой. Автору же, моему старинному товарищу Владимиру Попову, пожелаю «еще дойти до Ганга», но не «умереть в боях», а жить долго и в добром здравии. Кстати, именно Индия, если она все-таки захочет стать главным проводником интересов Юга в международных отношениях, может в своей внешней политике взять на вооружение многие рецепты, предлагаемые в книге.

---

---

FINANCIAL POLICY

M. ERSHOV

**Two Years after the Crisis: Do Risks of the Second Wave Become Stronger?**

With signs of normalization seemingly in place in the world economy, a number of problems show the possibility of aggravation in the future. The volume of derivatives in American banks grows significantly, high risk instruments are back in place and their use becomes more active, global imbalances increase. All of the above requires thorough approaches when creating mechanisms which can neutralize external shocks for the Russian economy and make it possible to develop in the new post-crisis environment.

S. ANDRYUSHIN, V. KUZNETSOVA

**Emerging Markets Central Banks Exchange Rate Policy**

The article analyzes the emerging markets central banks exchange rate policy, while they choose the exchange rate regime in conditions of financial globalization. The authors present the new IMF exchange rate regimes taxonomy which separates them using historical data about nominal exchange rate developments. They identify some factors which affect the exchange rate regime option from the macroeconomic point of view. The article reviews some national markets safeguard measures from external shocks generated by international capital inflow or outflow.

E. FEDOROVA, I. LUKASEVICH

**Forecasting Financial Crises by Using Key Indicators in Developing Countries**

This paper presents the method of forecasting financial crises in developing countries based on a list of crisis indicators. It helps find critical indicators and the combination of key indicators using modern econometric modeling.

---

---

PROBLEMS OF THEORY

L. POLISHCHUK, R. MENYASHEV

**Economic Significance of Social Capital**

The paper deals with economics of social capital which is defined as the capacity of society for collective action in pursuit of common good. Particular attention is paid to the interaction between social capital and formal institutions, and the impact of social capital on government efficiency. Structure of social capital and the dichotomy between its «bonding» and «bridging» forms are analyzed. Social capital measurement, its economic payoff, and transmission channels between social capital and economic outcomes are discussed. In the concluding section of the paper we summarize the results of



our analysis of the role of social capital in economic conditions and welfare of Russian cities.

O. VASILIEVA

### **Human Capital Accumulation and Resource Abundance**

Does resource abundance positively affect human capital accumulation? Or, alternatively, does it «crowd out» the human capital leading to the deterioration of economic growth? The paper gives an overview of the relevant literature and discusses both theoretical and empirical results obtained regarding the connection between human capital accumulation and resource abundance. It shows that despite some theoretical predictions about the harmful effect of resource abundance on human capital accumulation, unambiguous evidence of such impact that would be robust with respect to the change of resource abundance parameter has not been obtained yet.

---

---

## **SPATIAL ECONOMY AND REGIONAL DEVELOPMENT**

P. OREKHOVSKY

### **In Memory of the Regional Khozraschyot: The Dilemmas of Russian Federalism**

The paper is devoted to the problems of promoting regional economic growth in Russia. Despite the efforts directed at the reforms of budgeting and political systems the interregional disbalances still persist. Unevenness of socio-economic development in the Russian regions leads to further centralization and may threaten the existence of the federation. The paper draws an analogy between the Soviet elaboration of «khozraschyot» mechanisms and the Russian enhancement of federalism. In the latter case the attempts at reforming are performed using the paradigm that is marked by methodological contradictions and therefore is of no use for the improvement of Russian federalism.

N. SHUMSKY

### **Commonwealth of Independent States: The First 20 Years**

The article assesses the effectiveness and outcomes of cooperation of the Commonwealth participating states over the past 20 years. It reviews perspectives and directions for further development of the CIS taking into account the conditions and characteristics of integration processes of the post-Soviet states, implementation of the principles of multilevel and multispeed integration of the Commonwealth participating states.

V. SELIN

### **Present Geo-economic Positioning in the Russian Arctic**

The article considers current economic problems of the Russian Arctic which is the zone of national strategic interests of the Russian State. This is especially acute due to further large-scale development of the Arctic shelf. Contradictory

trends of international cooperation are analyzed, because it is an important condition for development of extremely expensive and technically complicated projects in the Arctic.

N. RYZHOVA

**The Political Economy of Trade Openness Reform: Consequences of Reform for Russian Border Regions**

The article deals with the incentives for increasing international trade centralization and restricting trade border regions openness in reformed economy. Two groups of incentives are determined in terms of new political economy approaches: fear of separatism and reluctance of income redistribution. The situation with the radical international trade reform in Russia, followed by correction of trade openness, illustrates key moments in the concepts.

# СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА «ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ» ЗА 2011 ГОД

№ стр.

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

<b>О. Васильева</b> — Накопление человеческого капитала и изобилие природных ресурсов.....	12	66
<b>С. Делавинья</b> — Психология и экономика: результаты эмпирических исследований ( <i>предисловие С. Пястолова</i> )		
Часть I. Нестандартные предпочтения.....	4	47
Часть II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения .....	5	56
Часть III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка...	6	82
<b>Н. Дроздова</b> — В поисках новой методологии: сравнительный и исторический институциональный анализ Авнера Грейфа.....	1	101
<b>Г. Клейнер</b> — Системный ресурс экономики.....	1	89
<b>В. Маевский, К. Зорин</b> — О некоторых особенностях функционирования денежного акселератора .....	9	27
<b>А. Несветаилова</b> — За пределами политэкономии Мински: ликвидность и финансовые инновации в контексте глобального кредитного кризиса .....	6	107
<b>М. Никитин, А. Юрко</b> — Поисковые теории рынков ( <i>Нобелевская премия по экономике 2010 года</i> ) .....	1	51
<b>И. Павлов</b> — Феномен «уклонения от двусмысленности» в теории рационального выбора .....	10	16
<b>К. Писсаридес</b> — Может ли жесткость заработных плат объяснить волатильность безработицы?.....	1	65
<b>Л. Полищук, Р. Меняшев</b> — Экономическое значение социального капитала.....	12	46
<b>А. Рубинштейн</b> — К теории опекаемых благ. Неэффективные и эффективные равновесия .....	3	65
<b>А. Скоробогатов</b> — Дары, дарообмен и рыночный обмен на шкале организационных форм .....	11	38
<b>М. Сторчевой</b> — Новая модель человека для экономической науки...	4	78
<b>Д. Фролов</b> — Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты .....	7	17
<b>К. Херман-Пилат</b> — Нейролингвистический подход к перформативности в экономической науке .....	2	50
<b>Т. Эггертссон</b> — Знания и теория институциональных изменений ..	7	4

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

<b>С. Алексашенко, В. Миронов, Д. Мирошниченко</b> — Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность ...	2	23
<b>С. Андрюшин, В. Кузнецова</b> — Курсовая политика центральных банков стран с формирующимся рынком .....	12	21
<b>С. Андрюшин, В. Кузнецова</b> — Приоритеты денежно-кредитной политики центральных банков в новых условиях .....	6	57
<b>А. Апокин</b> — Повышение стимулов для инвестиций в основной капитал и технологии: основные направления экономической политики .....	6	43
<b>И. Башмаков</b> — Будет ли экономический рост в России в середине XXI века? .....	3	20

<b>С. Власов</b> — Исследование устойчивости государственных финансов России .....	7	102
<b>Е. Гурвич</b> — Принципы новой пенсионной реформы .....	4	4
<b>О. Дмитриева, Д. Ушаков</b> — Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения...	3	40
<b>С. Дробышевский, С. Синельников-Мурылев, И. Соколов</b> — Эволюция бюджетной политики России в 2000-е годы: в поисках финансовой устойчивости национальной бюджетной системы .....	1	4
<b>М. Ершов</b> — Два года после кризиса: усиление рисков «второй волны»? .....	12	4
<b>Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов</b> — Возвращение российской экономики на траекторию роста: время подводить посткризисные итоги .....		20
<b>А. Кудрин, О. Сергиенко</b> — Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России .....	3	4
<b>В. Лушин</b> — Реакция на кризис и ее последствия для реального сектора российской экономики .....	1	39
<b>М. Мамонов, А. Пестова, О. Солнцев</b> — Культ наличности в России: как его развенчать и к чему это приведет? .....	7	79
<b>В. Мау</b> — Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций.....	2	4
<b>А. Раквиашвили</b> — Современная банковская система как источник циклического развития рыночной экономики .....	6	71
<b>В. Сенчагов</b> — Модернизация финансовой сферы.....	3	53
<b>Е. Тимохина</b> — Анализ устойчивости федерального бюджета России в период кризиса.....	1	26
<b>Е. Федорова, О. Безрук</b> — Анализ и оценка каналов распространения финансовых кризисов на развивающихся рынках.....	7	120

## ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

<b>С. Авдашева</b> — Незаконность молчаливого сговора в российском антимонопольном законодательстве: могут ли экономисты быть полезны при выработке юридических норм? .....	5	89
<b>С. Авдашева, А. Шаститко</b> — Экономический анализ в делах о нарушении закона «О защите конкуренции» .....	2	122
<b>Н. Акиндинова, С. Алексашенко, А. Петрович, М. Петрович</b> — Сколько стоят неработающие институты? .....	8	41
<b>А. Булатов</b> — Россия в международном движении капитала: сравнительный анализ .....	8	66
<b>А. Варшавский</b> — Проблемы науки и ее результативность .....	1	151
<b>А. Виленский</b> — Парадокс поддержки малого бизнеса: предварительные итоги кризиса .....	6	149
<b>В. Газман</b> — Инновационное финансирование лизинга .....	9	108
<b>А. Голубев</b> — Экономика как организм.....	2	140
<b>И. Гурков, Е. Аврамова</b> — Российские компании в поисках выхода на траекторию устойчивого развития .....	6	138
<b>Н. Дзагурова</b> — Практика регулирования вертикальных взаимодействий: вертикальные ограничения с точки зрения координации согласованных действий.....	5	103
<b>А. Жук</b> — «Диссертационная ловушка» на пути к построению инновационной экономики .....	9	121

<b>Д. Иванов</b> — Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики .....	7	44
Исследовательский университет в действии: опыт проекта «Русские газели» .....	2	109
<b>В. Клейнер</b> — Антикоррупционная стратегия бизнеса в России...	4	32
<b>П. Крючкова</b> — Роль судебной системы в развитии конкуренции (антимонопольное законодательство и практика его применения) ..	5	114
<b>Е. Куценко, Д. Тюменцева</b> — Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования .....	9	93
<b>В. Лившиц, А. Швецов</b> — Каких ошибок следует избегать при оценке инвестиционных проектов с участием государства .....	9	80
<b>А. Ляско</b> — Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах .....	7	34
Модернизация лесного комплекса и управления лесами (интервью с Первым заместителем Председателя Правительства РФ В. А. Зубковым) .....	9	134
<b>А. Олейник</b> — Политэкономия власти: подходы к анализу отношений между государством и бизнесом в России .....	5	19
<b>П. Ореховский</b> — Зрелость социальных институтов и специфика оснований теории общественного выбора .....	5	75
<b>П. Ореховский</b> — Памяти регионального хозрасчета: дилеммы российского федерализма .....	12	78
О мерах поддержки отраслей в посткризисный период (интервью с В. А. Зубковым) .....	3	138
От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из Индекса глобальной конкурентоспособности (из доклада Всемирного экономического форума и Евразийского института конкурентоспособности) .....	8	4
<b>Я. Паппэ, Н. Антоненко</b> — О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе .....	6	123
<b>Б. Порфирьев, В. Катцов</b> — Последствия изменений климата в России и адаптация к ним (оценка и прогноз) .....	11	94
<b>В. Радаев</b> — Как обосновать введение новых правил обмена на рынках .....	3	104
<b>А. Радыгин, Ю. Симачев, Р. Энтов</b> — Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики» .....	9	4
<b>Г. Сатаров</b> — Прологомены к последней модернизации в России..	5	4
<b>В. Соколов</b> — Проблема стратегического эффекта в международной конкуренции .....	5	34
<b>В. Тамбовцев</b> — Финансовый кризис и перспективы глобального регулирования .....	8	97
<b>А. Чубайс</b> — Инновационная экономика в России: что делать? ...	1	120
<b>А. Шаститко</b> — Экономические аспекты верховенства права: стоимость услуг гарантов и ошибки правоприменения .....	3	88
<b>Ю. Швецов</b> — Теория и методология бюджета как общественного достояния .....	8	106
<b>А. Шилов</b> — Инновационная экономика: наука, государство, бизнес .....	1	127
<b>Е. Ясин</b> — Институциональные ограничения модернизации, или Приживется ли демократия в России? .....	11	4

## ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

<b>И. Буздалов</b> — Униженный класс: о социальном статусе и экономическом положении российского крестьянства .....	4	137
<b>В. Гимпельсон, А. Зудина</b> — «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? .....	10	53
<b>Е. Ефимова</b> — Низкооплачиваемые работники на рынке труда субъектов Российской Федерации: о чем молчит российская статистика .....	10	77
<b>С. Иванов</b> — Международная миграция в России: динамика, политика, прогноз .....	10	35
<b>И. Котляров, А. Балашов</b> — Противоречия государственной политики в области регулирования цен на лекарственные средства: проблемы и пути их решения .....	10	142
<b>И. Розмаинский</b> — Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и проедается в постсоветской России? ( <i>Опыт посткейнсианского анализа</i> ) .....	10	113
<b>Д. Стребков, А. Шевчук</b> — Электронная самозанятость в России ..	10	91
<b>О. Чиркунов</b> — Управление мотивами в здравоохранении .....	10	132
<b>Е. Ясин, Г. Андрущак, А. Ивантер, Н. Косарева, Л. Овчарова, А. Пономаренко, В. Фадеев</b> — Социальные итоги трансформации, или Двадцать лет спустя .....	8	77

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

<b>В. Гельбрас</b> — Россия и Китай: неизбежность судьбоносных перемен .....	11	109
<b>Л. Григорьев, А. Иващенко</b> — Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций .....	6	4
<b>А. Груздев</b> — «Финансовые платформы» местных правительств и их роль в кредитном буме в Китае ( <i>2009–2010 гг.</i> ) .....	11	122
<b>Н. Рыжова</b> — Последствия реформ внешнеэкономической деятельности для приграничных регионов России: политэкономический анализ .....	12	118
<b>В. Селин</b> — Современное геоэкономическое позиционирование в Российской Арктике .....	12	102
<b>Н. Шумский</b> — Содружество Независимых Государств: первые двадцать лет .....	12	90

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

<b>А. Белянин, И. Егоров</b> — О творческом наследии выдающегося экономиста ( <i>к 100-летию со дня рождения Мориса Алле</i> ) .....	10	4
<b>М. Воейков</b> — Великая реформа и судьбы капитализма в России ( <i>к 150-летию отмены крепостного права</i> ) .....	4	119
<b>Г. Гловели</b> — А. Корсак — первый русский экономист-компаративист .....	7	62
<b>Б. Лапидус, Д. Мачерет</b> — Макроэкономический аспект эволюции железнодорожного транспорта .....	3	124



<b>С. Ньюком</b> — Фундаментальная наука в Америке, 1776—1876 (предисловие О. Шейнина и Л. Шейнина).....	9	42
<b>И. Посель</b> — Инновации в экономической науке: французский вклад за последние 70 лет.....	9	66
<b>А. Сен</b> — Адам Смит и современность .....	11	25

## СТАТИСТИКА. ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

<b>А. Аганбегян</b> — О месте экономики России в мире (по новым данным о международном сравнении валового внутреннего продукта).....	5	43
<b>В. Бессонов</b> — Анализ краткосрочных тенденций в российской экономике: как рассеять «туман настоящего»? .....	2	93
<b>И. Елисеева</b> — Российская статистика на современном этапе .....	2	75
<b>Н. Михеева</b> — Таблицы «затраты—выпуск»: новые возможности экономического анализа.....	7	140
<b>А. Орлов</b> — НДС и воспроизводственный процесс .....	7	129
<b>И. Пилипенко</b> — Использование анализа затраты—выгоды для оценки эффективности государственных инвестиционных про- ектов (на примере зимних Олимпийских игр-2014 в Сочи) .....	11	57
<b>В. Рудь, К. Фурсов</b> — Роль статистики в дискуссии о научно- технологическом и инновационном развитии .....	1	138
<b>М. Столбов</b> — Статистика поиска в Google как индикатор фи- нансовой конъюнктуры.....	11	79
<b>Е. Федорова, И. Лукасевич</b> — Прогнозирование финансовых кризисов с помощью индикаторов: особенности развивающихся стран .....	12	35

## ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

<b>С. Герасимова</b> — Как пережила кризис российская металлургиче- ская отрасль .....	5	130
<b>И. Мальцева, С. Ефремов</b> — Франко-российское партнерство в области инновационного развития: предварительные итоги года Франции в России .....	2	152
<b>Т. Омельчук</b> — Обеспечение долгосрочной устойчивости пенси- онной системы России .....	11	150
<b>Ф. Селезнев</b> — Промышленная политика государства: истори- ческий опыт России .....	4	149
<b>В. Чепенко, В. Андреев</b> — Модернизация российской экономики и возрождение отечественного машиностроения .....	5	125

## РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

<b>В. Бауэр</b> — Экономика большого Кондратьевского цикла (О кни- ге Л. П. Евстигнеевой и Р. Н. Евстигнеева «Экономика как синергетическая система»).....	3	148
<b>Р. Доброхотов</b> — Доверие глазами экономистов и психологов (О книге А. В. Белянина и В. П. Зинченко «Доверие в экономике и общественной жизни»).....	5	136
<b>О. Кирчик</b> — Французские социологи о капитализме (О книге Л. Болтански и Э. Кьяпелло «Новый дух капитализма») .....	9	152

<b>В. Клинов, Е. Сидорова</b> — Какой капитализм лучше? (О книге Д. Дзяну «Куда идет капитализм? В поисках адекватной политики в драматически меняющемся мире») .....	9	142
<b>Ю. Ольсевич</b> — Психология рынка и экономическая власть (О психологическом подходе А. Гринспена к анализу экономических проблем).....	4	99
<b>Я. Паппэ</b> — Левый марш на африканских барабанах, или Книга по экономической теории, написанная сердцем (Заметки на полях монографии В. В. Попова «Стратегии экономического развития») .....	12	139
<b>Г. Цаголов</b> — Великая китайская конвергенция (О новой книге Э. П. Пивоваровой «Социализм с китайской спецификой»).....	11	133
<b>М. Юдкевич</b> — Авнер Грейф: модель для сборки (О книге «Институты и путь к современной экономике: Уроки средневековой торговли»).....	11	142

### Обсуждаем «микроэкономику» С. Боулза

<b>Л. Гребнев</b> — О парадигме Самуэля Боулза.....	8	130
<b>Л. Полищук</b> — О новой книге С. Боулза по микроэкономике .....	8	115
<b>Д. Расков</b> — Станет ли микроэкономика институциональной?.....	8	122

### КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Антилл Н., Ли К. Оценка компаний. Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО. 2-е изд., перераб. и допол. ...	7	149
Булатов А. С. Национальная экономика: учебное пособие .....	8	142
История экономики и экономической мысли России: учебник / Г. Г. Богомазов, И. А. Благих; экон. факультет СПбГУ; под общ. ред. Г. Г. Богомазова .....	8	148
Кошанов А. Национальные экономические интересы и отношения собственности .....	4	154
Преображенский Е. А. Архивные документы и материалы (2006), Новая экономика (2008), Деньги и мировой капитализм (2011) / Сост. М. М. Горинов, С. В. Цакунов .....	7	153
Российский работник: образование, профессия, квалификация / Под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшниковой.....	11	155

### НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Плагат в научных исследованиях в области социальных наук (круглый стол в НИУ ВШЭ).....	5	146
Принципы проведения аналитических работ и представления их результатов .....	5	151
Проблемы политической экономии (о научной конференции «Есть ли место политэкономии в современной экономической науке») ...	8	151
Франко-российские дискуссии в «Вышке» .....	4	156

## Льготная подписка для физических лиц

<b>Извещение</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b>	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b>	2520 – 00				
<b>Кассир</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b>	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b>	2520 – 00				

<b>Квитанция</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b></td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2011 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> <span>(подпись плательщика)</span> <span>(дата платежа)</span> </div>	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b>	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2012 г.</b>	2520 – 00				

На I полугодие 2012 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное почтовое отделение.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете: [www.vopresco.ru](http://www.vopresco.ru));
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте.

Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

**Телефон для справок: (495) 436-01-43**

## ЛЬГОТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2012 I полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2012 I полугодие

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**  
 Корректор — **Л. Пущаева**

**Учредители:** НП «Редакция журнала Вопросы экономики»; Институт экономики РАН.  
**Издатель:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2. **Тел./факс:** (495) 436-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

**Индекс журнала:** в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 01.12.2011. Формат 70 × 108<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 550 экз.

**Отпечатано** в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. [www.redstarph.ru](http://www.redstarph.ru). Заказ № 5663.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2011.