

Сводный доклад о работе международных экспертов
над актуальными проблемами социально-экономической
стратегии России на период до 2020 г.

РАНХиГС

2012

Глава 1. Вклад международных экспертов, принимавших участие в создании Стратегии 20207

1.1. Введение	7
1.2. Обзор комментариев Михаила Алексева и Роберта Конрада.....	7
1.3. Обзор комментариев Роберта Аллена.....	12
1.4. Обзор комментариев Марека Домбровского и Лука Барбоне.....	13
1.5. Обзор комментариев Питера Оппенгеймера	21
1.6. Обзор комментариев Ивана Самсона.....	23
1.7. Обзор комментариев Энн Крюгер	27
1.8. Обзор комментариев Роберта Скидельского	28
1.9. Обзор комментариев Жерара Роланда.....	29
1.10. Обзор комментариев Джона Ромера.....	31
1.11. Обзор комментариев Джонатана Итона	32
1.12. Обзор комментариев Ричарда Болдуина.....	33
1.13. Обзор комментариев Уильяма Мэггинсона	35
1.14. Обзор комментариев Нобухиро Кийотаки	37

Глава 2. Майк Алексеев и Боб Конрад. Комментарии к «Стратегии-2020»39

2.1. Комментарии к Стратегии 2020.	39
2.1.1. Общие комментарии	39
2.1.2. Конкретные комментарии	54
2.2. Дополнительные комментарии к Стратегии 2020.	74
2.2.1. Общие замечания.....	74
2.2.2. Раздел 1	77
2.2.3. Раздел 2	83
2.3. Комментарии к Главе 2. Стратегии улучшения делового климата и повышения инвестиционной привлекательности в целях перехода к модели устойчивого роста. 86	
2.3.1. Общее замечание	86
2.3.2. Конкретные комментарии	88
2.4. Комментарии к Главе 3. От стимулирования инноваций к росту на их основе.....	101
2.4.1. Общие комментарии	101
2.4.2. Конкретные комментарии	103
2.5. Комментарии к Главе 5. Налоговая политика	111
2.5.1. Общий комментарий	111
2.5.2. Особые комментарии и примечания.....	112
2.6. Комментарии к Главе 6 Реформа пенсионной системы	254
2.6.1. Организационные вопросы	254
2.6.2. Методологические вопросы.....	255

2.6.3. Конкретные комментарии	256
2.7. Комментарии к Главе 7 Развитие финансового и банковского сектора	273
2.7.1. Общие комментарии	273
2.7.2. Конкретные комментарии	274
2.8. Комментарии к Главе 18. Оптимизация участия правительства.....	281
2.9. Комментарии к Главе 19. Развитие институтов гражданского общества.....	285
2.9.1. Общие комментарии	285
2.9.2. Конкретные комментарии	287
2.10. Комментарии к Главе 23. Региональный федерализм, местное самоуправление, межбюджетная политика	290
2.10.1. Общие комментарии	290
2.10.2. Конкретные комментарии	299

Глава 3. Роберт Аллен. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения.....306

3.1. Технологии и большое расхождение.....	306
3.1.1. Краткое содержание.....	306
3.1.2. Данные.....	314
3.1.3. Производственные функции с предельными показателями.....	315
3.1.4. Предельные показатели и стилизованные факты.....	318
3.1.5. Оценка экономического развития с помощью производственных функций Кобба-Дугласа	319
3.1.6. Экономическое развитие более поздних разработчиков.....	326
3.2. Комментарии Р.Аллена по тексту стратегии.....	365

Глава 4. Марек Домбровский и Лука Барбоне. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения.....371

4.1. Комментарии к документу «Стратегия-2020»	371
4.1.1. Введение	371
4.1.2. Общие соображения: Россия на перепутье.....	373
4.1.3. Предложения для будущего развития	376
4.2. Комментарии к отдельным главам	383
4.2.1. Комментарии к Главе 1. Новая модель экономического роста. Обеспечение макроэкономической и социальной стабильности	383
4.2.2. Комментарии к Главе 2. Стратегии улучшения делового климата и повышения инвестиционной привлекательности в целях перехода к модели устойчивого роста.....	385
4.2.3. Комментарии к Главе 3. От стимулирования инноваций – к росту на их основе.....	387
4.2.4. Комментарии к Главе 4. Бюджетная и денежная политика, макроэкономические параметры и развитие российской экономики	389
4.2.5. Комментарии к Главе 5. Налоговая политика.....	391
4.2.6. Комментарии к Главе 6. Реформа пенсионной системы	392
4.2.7. Комментарии к Главе 7. Развитие финансово-банковского сектора.....	395
4.2.8. Комментарии к Главе 8. Рынок труда.....	397
4.2.9. Комментарии к Главе 9. Миграция.....	399
4.2.10. Комментарии к Главе 11. Сокращение неравенства и преодоление бедности	402
4.2.11. Комментарии к Главе 12. Политика в области охраны здоровья.....	404
4.2.12. Комментарии к Главе 13. Новая система образования.....	405

4.3.	Останется ли доллар США мировой резервной валютой? (Дамбровский М.).....	408
4.3.1.	<i>Резервная валюта: определение термина.....</i>	408
4.3.2.	<i>Выбор центральных банков в сравнении с выбором частного сектора.....</i>	409
4.3.3.	<i>Важность ликвидности.....</i>	410
4.3.4.	<i>Роль системной инерции.....</i>	411
4.3.5.	<i>Выпуск мировой валюты: благо или проклятие?.....</i>	412
4.3.6.	<i>Глобальные цели против национальных.....</i>	412
4.3.7.	<i>Решит ли проблему новая мировая резервная валюта?.....</i>	413
4.3.8.	<i>Постепенная эволюция предпочтительней «большого шока».....</i>	414
4.4.	Глава 3. Частные пенсии: баталии продолжаются (Барбоне Л.).....	416
4.4.1.	<i>Реформы: мотивы и опасности.....</i>	417
4.4.2.	<i>Немного истории: провалившийся эксперимент или политики за работой?....</i>	420
4.4.3.	<i>Как решить невыполнимую задачу?.....</i>	422
4.4.4.	<i>Накопительные пенсии: куда теперь?.....</i>	423

Глава 5. Питер Оппенгеймер. Комментарии к «Стратегии-2020» ..425

5.1.	Стратегия 2020 – личная точка зрения.....	425
5.2.	Только контроль и никакого руководства.....	441

Глава 6. Иван Самсон. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения.....450

6.1.	Материалы для Главы 9. Миграционная политика. Как создать русский Бангалор? 450	
6.1.1.	<i>Теория притока мозгов.....</i>	452
6.1.2.	<i>Русская диаспора.....</i>	469
6.1.3.	<i>Ресурсы диаспоры и их влияние на Россию.....</i>	496
6.1.4.	<i>Приемлемые условия и рекомендации по увеличению положительного влияния диаспоры.....</i>	516
6.2.	Дополнения к программе развития «Эффективное государство».....	534
6.2.1.	<i>Комментарии и материалы к Главе 18. Оптимизация государственного функционирования: сокращение управляющих функций и обеспечение прозрачности.....</i>	534
6.2.2.	<i>Дополнения к Главе 15. Преодоление территориальной разобщенности.....</i>	572

Глава 7. Энн Крюгер. Комментарии к «Стратегии-2020»679

7.1.	Доклад на заседании "Macroeconomic framework for Strategy-2020».....	679
7.2.	Комментарии к тексту промежуточного доклада Стратегии 2020.....	691
7.2.1.	<i>Достижения диверсификации, роста промышленности и сферы услуг.....</i>	694
7.2.2.	<i>Роль торговой политики.....</i>	695
7.2.3.	<i>Акцент на инновации.....</i>	696
7.2.4.	<i>Конкретные комментарии и вопросы.....</i>	697

Глава 8. Роберт Скидельский. Комментарии к «Стратегии-2020» .700

Глава 9. Жерар Роланд. Комментарии к «Стратегии-2020»722

9.1.	Основные составляющие роста.....	722
9.2.	Энергетический сектор.....	725
9.3.	Цены на электроэнергию.....	728

9.4. Прочие комментарии	730
9.5. Заключение	731
Глава 10. Джон Ромер. Комментарии к «Стратегии-2020»	732
10.1. Немного истории	732
10.2. Климат: договор между поколениями	733
10.3. Параметры задачи и дизайн	734
Глава 11. Джонатан Итон. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения.....	736
11.1. Общее заключение.....	736
11.1.1. <i>Комментарии в целом по документу.....</i>	738
11.1.2. <i>Комментарии по некоторым частям документа.....</i>	739
11.1.3. <i>Заключение.....</i>	744
11.2. Торговля и мировая рецессия.....	745
11.2.1. <i>Введение</i>	746
11.2.2. <i>Сокращение объемов торговли: Гипотезы</i>	749
11.2.3. <i>Торговля и ВВП.....</i>	752
11.2.4. <i>Производство и ВВП</i>	753
11.2.5. <i>Мировое равновесие.....</i>	766
11.2.6. <i>Четыре шоковых модели</i>	767
11.2.7. <i>Извлечение данных, характеризующих шоки</i>	773
11.2.8. <i>Дефициты торговли</i>	775
11.2.9. <i>Производительность</i>	775
11.2.10. <i>Контрфактуальные эксперименты.....</i>	778
11.2.11. <i>Расчеты для торговли/ВВП: 2006-2009 гг.....</i>	780
11.2.12. <i>Рецессия 2001 года и Великая депрессия.....</i>	786
11.2.13. <i>Заключение</i>	788
11.2.14. <i>Приложения.....</i>	810
Глава 12. Ричард Болдуин. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения.....	826
12.1. Введение	826
12.2. Поворотные точки	826
12.3. Стратегия-2020	827
12.3.1. <i>Общая реакция</i>	827
12.3.2. <i>Реакция на различные элементы</i>	827
12.4. Диверсификация экспорта и промышленности: роль глобальных цепочек создания стоимости	829
12.5. Постиндустриальная экономика	831
12.6. Социальная политика	832
12.7. Торговая политика и ВТО.....	832
12.8. Измененная природа глобализации	833
12.9. Паровая революция и первая дезинтеграция	834

12.10. Революция ИКТ и вторая дезинтеграция	836
12.11. Преобразование международной торговли	838
12.12. Необходимость ВТО в обновлении	839
12.13. Заключительные комментарии	840

Глава 13. Уильям Мэггинсон. Комментарии к «Стратегии-2020».....843

Глава 14. Нобухиро Кийотаки. Комментарии к «Стратегии-2020»...873

14.1. Общие комментарии	873
14.1.1. (а) Труд.....	873
14.1.2. (б) Материальный капитал.....	874
14.1.3. (в) Нематериальный капитал	875
14.1.4. (г) Общественный капитал.....	876
14.2. Обсуждение Стратегии 2020: новая модель роста, новая социальная политика	878

Глава 15. Выступления иностранных экспертов на международной научно-практической конференции «Россия и мир: 2012-2020».....880

15.1. Эско Ахо	880
15.2. Джеффри Сакс.....	885
15.3. Филипп Ле Уэру	889
15.4. Марек Белка	894
15.5. Юха Кахонен	897
15.6. Интермит Гилл	900
15.7. Икка Корхоннен	903
15.8. Вильям Буйтлер	905
15.9. Роберт Скидельский	910
15.10. Михал Рутковски	914
15.11. Рафаэль Ранхель Состман	918
15.12. Джо Ритцен	922
15.13. Бен Клементс	925
15.14. Джон Даниэль Поллнер.....	934
15.15. Шарлин Адам Гаст	942

Глава 1. Вклад международных экспертов, принимавших участие в создании Стратегии 2020

1.1. Введение

В сводном докладе представлены комментарии международных экспертов к "Стратегии 2020", а также материалы, которые они представляли для обсуждения в рамках подготовки "Стратегии 2020".

Первая глава содержит краткий обзор комментариев международных экспертов.

В Главах 2-14 содержатся материалы представленные экспертами.

В Главе 15 содержатся тексты выступлений международных экспертов в ходе Гайдаровского форума 2012 «Россия и мир: 2012-2020», проходившего 18-21 января 2012 г в Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ и посвященного обсуждению итогового доклада "Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика".

1.2. Обзор комментариев Михаила Алексева и Роберта Конрада

Михаил Алексеев, профессор департамента экономики Университета Индианы (США)

Роберт Конрад, директор Центра международного развития Университета Дьюка (США)

ОТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ РОСТУ НА ИХ ОСНОВЕ (Гл. 3)

В своих комментариях Михаил Алексеев и Роберт Конрад отметили, что усилия, предпринимаемые в направлении реформирования экономики путем обеспечения

гарантии прав собственности, снижения уровня коррупции в государственных и правительственных органах, а также реформирования финансовых рынков, могут благотворно сказаться на состоянии инновационной сферы и привести к развитию этого сектора экономики опережающими темпами и что это поможет снять излишнюю зависимость от какой-либо специальной инновационной стратегии.

Развитие инновационного сектора в России рассчитано на долгосрочную перспективу и одной из составных частей такой долгосрочной стратегии должна стать переориентация системы образования на новые цели, а также задача создания таких условий, чтобы специалисты высокой квалификации стремились остаться в России.

Они также отмечают, что Россия могла бы и сама создать собственные конкурентные преимущества, если бы больше внимания уделяла соперничеству идей и продукции, а не соперничеству между разными странами.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА (Гл. 5)

Михаил Алексеев и Роберт Конрад дали подробные комментарии к мерам налоговой реформы, обсуждаемым в рамках Стратегии 2020. По их словам «документ производит сильное впечатление и отражает ту большую работу, которая проведена группами, ответственными за подготовку отдельных глав, а также взвешенность суждений и выводов. Организаторы и рабочие группы достойны похвалы за подготовку столь качественного труда».

Обсуждая предложения экспертов в рамках налоговой политики, по некоторым пунктам Алексеев и Конрад поддерживают мнение экспертной группы, а по некоторым предлагают собственным точку зрения.

Обсуждая налогообложение природных ресурсов, Алексеев и Конрад соглашаются, с предложениями по увеличению роли налогов на добычу полезных

ископаемых и постепенного снижения роли экспортных пошлин, введения налога на непредвиденную прибыль, но отмечают, что Стратегии необходимо давать более подробную оценку целесообразности, сроков и последствий для доходов (и стабильности доходов) от введения таких инструментов.

Обсуждая введение прогрессивного налогообложению имущества Алексеев и Конрад отмечают, что в разных странах ставки налога на имущество меняются в зависимости от того, владеют ли им физические или юридические лица. В своих комментариях, авторы пишут, что «налог на имущество должен распределяться среди местных органов власти. Кроме этого, исходя из необходимости успешного внедрения сбора по всей стране, мы считаем, что попытки его установить, кроме простых индикаторов прогрессивности, затруднят успешное внедрение. Таким образом, мы считаем, что относительно простой универсальный сбор будет способствовать его внедрению. Прогрессивные элементы могут быть добавлены по мере накопления опыта.

Алексеев и Конрад поддерживают предлагаемые изменения в налоге на малые предприятия и предложения устранить неэффективные исключения по уплате НДС, также считают хорошо обоснованными пункты о таможенном администрировании, однако выражают обеспокоенность предложением разработать консолидированную отчетность для организаций.

Авторы отмечают, что правила консолидации сложны, и у такой меры есть положительные и отрицательные стороны. С одной стороны консолидация исключит любую потребность контролировать трансфертные цены по внутренним сделкам, однако этот плюс компенсируется административными и регуляторными затратами на консолидацию. С учетом сложности правил бухгалтерского учета, консолидированный доход не всегда является просто сложением доходов всех

заинтересованных сторон группы. Консолидированный доход может быть больше или меньше суммы доходов в зависимости от правил консолидации.

РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ (Гл. 19)

Обсуждая реформу общественных институтов, Алексеев и Конрад видят противоречие между основным предположениями и выводами о предпочтительности сценария партнерских отношений государства и общества. По их мнению, если в Стратегии делается вывод о том, что наилучший подход к развитию некоммерческих организаций – обеспечить им поддержку государства, то непонятно, как поддержка государства сделает такие организации менее зависимыми от него, а, если они будут дальше зависеть от государства, их стоит рассматривать в качестве второстепенных игроков в развитии институтов.

Алексеев и Конрад не согласны с тем, что авторы Стратегии предпочитают партнерский сценарий развития некоммерческих организаций. По мнению Алексеева и Конрада реальное партнерство между государством и некоммерческими организациями в текущей ситуации в России невозможно. Государственные инвестиции в такие организации и передача им большей ответственности приведет к расширению объединившихся с государством некоммерческих организаций, а не реального представительства гражданского общества.

Алексеев и Конрад считают, что первым шагом в развитии гражданского общества в России должно стать радикальное сокращение административных барьеров для открытия и препятствия на пути некоммерческих организаций. Государство могло бы финансировать некоторые мероприятия таких организаций, но в этом случае необходимо особо тщательно обеспечить совершение таких инвестиций на основе отбора, осуществляемого не государственными

чиновниками, а независимыми экспертами и активистами. Даже в таком случае есть опасение, что в текущей российской среде распределение таких инвестиций станет предметом коррупции. Только после установления по-настоящему независимого сектора некоммерческих организаций и свободных СМИ можно организовать не подверженную коррупции полномасштабную поддержку таких организаций.

РЕАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ, МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ, МЕЖБЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА (Гл. 23)

В своих комментариях Алексеев и Конрад отмечают, что Стратегия содержит правильный анализ и предложения по усовершенствованию фискального федерализма и местного самоуправления в России.

Алексеев и Конрад подчеркивают, что степень финансовой независимости и ее воздействие на стимулирование со стороны региональных властей сильно зависит от того, что происходит в ответ на изменения региональных доходов. Если повышение региональных доходов в данном году на один рубль приводит к эквивалентному снижению средств, выделяемых из федерального центра, у региональных властей не было бы серьезных стимулов для развития собственной налоговой базы (и, соответственно, местной экономики), вне зависимости от доли региональных доходов в общих доходах бюджета или доли доходов, «контролируемой» местными властями. Ссылаясь на работы, в которых исследовалось, как изменяются расходы местного бюджета с ростом региональных доходов, Алексеев и Конрад отмечают, что стимулы региональных правительств к увеличению ВРП и доходов от налогов в течение 2001-2008 гг. были положительными, но слабыми.

Алексеев и Конрад пишут, что если одной из целей Стратегии это необходимость усилить финансовую независимость российских регионов, то необходимо обратить внимание на отношения между собственными доходами регионов и дотациями из федерального центра.

Алексеев и Конрад соглашаются с авторами Стратегии о положительных аспектах конкуренции между регионами и районами за капитал и рабочую силу, однако предостерегают, напоминая и о её негативных свойствах, требующих от Центра ограничения конкуренции между регионами. Они отмечают, что горизонтальная конкуренция между регионами за факторы производства порождает негативные последствия, приводящие к установлению налогов ниже социально оптимального уровня и вложениям в инфраструктуру выше социально оптимального уровня.

1.3. Обзор комментариев Роберта Аллена

Роберт Аллен, профессор экономической истории; Оксфордский университет (Великобритания)

ОТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ РОСТУ НА ИХ ОСНОВЕ (Гл. 3)

С середины XX века и до начала XXI резко поднялся ВВП целого ряда стран, таких как: Оман, Ботсвана, Гонконг, Сингапур, Япония, Таиланд, Китай. Также ВВП вырос и у СССР. По мнению эксперта, рост экономики в СССР произошел благодаря индустриализации и трем составляющим – инвестициям в тяжелую промышленность, свободной бюджетной политике и коллективизации в сельском хозяйстве.

Роберт Аллен отмечает, что создание хороших институтов еще не гарантирует роста. Он полагает, что можно угодить в «ловушку бедности». Богатые страны создают технологии для своих экономик, и чем выше уровень развития экономики, тем сложнее технологии. В случае развитых стран это выгодно, так как вложения в технологии окупаются экономией в рабочих часах или ресурсах. Однако когда технологии развитых стран используют страны, отстающие в развитии, то зачастую дешевле просто увеличить количество работников, нежели внедрять дорогостоящие технологии.

«Что касается инноваций, то здесь опять же надо подумать, интересны ли новые технологии российским фирмам. Может получиться так, что они не будут давать экономической отдачи, учитывая невысокий уровень оплаты труда».

Р.Аллен считает, что нельзя взять пример успешной страны и слепо скопировать его у себя в стране, это не сработает. Он полагает, что нашей стране нужно обратить внимание на разработку новых технологий, прежде всего в промышленности. Само собой, ожидать взрывного роста сразу не приходится, но это позволит поднять производительность труда, которая сейчас в России в среднем в 2 раза меньше, чем в США.

1.4. Обзор комментариев Марек Домбровского и Лука Барбоне

Марек Домбровский, профессор экономики, эксперт Центра социально-экономических исследований в Варшаве (Польша)

Лука Барбоне, президент Центра социально-экономических исследований в Варшаве (Польша)

В комментариях к стратегии Марек Домбровский и Лука Барбоне пишут, что в целом поддерживают общую направленность диагностики перспектив развития

российской экономики, представленной в тексте Стратегии 2020 и что они оценили внимание к институциональному аспекту, а также оценки трудностей, которые могут встретиться в содействии ускоренным темпам проведения институциональных реформ. Домбровский и Барбоне, что в «Стратегии» отсутствуют вопросы торговли и экономической интеграции. Это, пожалуй, основные упущения, особенно в контексте только что завершившегося процесса вступления в ВТО, создания Таможенного союза с Беларусью и Казахстаном, текущего процесса присоединения к ОЭСР возможного заключения Всестороннего соглашения о свободной торговле между ЕС и Россией. Еще хуже то, что в некоторых частях «Стратегии» (например, в подразделе Главы 5, посвященном таможенным тарифам) есть открытый призыв к усиленному торговому протекционизму и этот недостаток «Стратегии» должен быть исправлен.

СТРАТЕГИИ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЛОВОГО КЛИМАТА И ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В ЦЕЛЯХ ПЕРЕХОДА К МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА (гл. 2)

Домбровский и Барбоне соглашаются с авторами Стратегии в том что, плохой деловой климат и плохое управление являются основными препятствиями на пути экономического и социального развития России и в комментариях отмечают, что:

- в Стратегии не уделяется достаточно внимания, проблеме малых и средних предприятия, тогда как именно они являются основными жертвами плохого делового климата и управления в России, о чем говорит их ограниченная доля в общем объеме произведенной продукции и количестве предоставленных рабочих мест, по сравнению с другими посткоммунистическими странами.

- поддерживают предложения по реформированию Уголовного кодекса и размытых полномочий различных правоохранительных органов и предлагают провести полный функциональный анализ системы правоохранительных органов в России и их привилегий с целью сокращения их количества, упрощения структуры и ограничения их деятельности потребностями общественного порядка и национальной безопасности.

- они не разделяют идеи усиления «вертикального» контроля государственных служащих, государственных расходов или коррупции. Такие попытки неоднократно предпринимались в прошлом и никогда не имели успеха. Усиление иерархической дисциплины не может заменить необходимости большей прозрачности и прослеживаемости в работе государственных институций и механизмов демократического контроля.

- создание новых административных институтов, уполномоченных защищать права инвесторов (Федеральный уполномоченный по правам инвесторов, Контролирующий орган по защите и соблюдению прав инвесторов) не может заменить всесторонних мер для улучшения условий предпринимательской деятельности. Нельзя исключить риска того, что такие инициативы могут иметь неприятные последствия и усложнить и без того сложную и непрозрачную систему государственного управления.

- не считают осуществимым, построение сложной системы оценки эффективности работы региональных властей в их отношениях с потенциальными и реальными инвесторами. Помимо сомнений, связанных с методикой выбора конкретных показателей и их значимости, Домбровский и Барбоне опасаются, что в системе вертикального административного контроля критерии оценки региональных органов власти будут относиться к политической лояльности и благонадежности (по отношению к федеральному центру), а не к какому-либо

набору технических показателей. Домбровский и Барбоне подчеркивают, что профессионально сильная, независимая и беспристрастная судебная система должна служить абсолютной гарантией против злоупотреблений на любом уровне власти.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА (Гл. 5)

Марек Домбровский и Лука Барбоне, Центр социально-экономических исследований - CASE (Варшава, Польша)

Хотя мы одобрительно относимся к главной идее политики – поддерживать налоги на низком уровне и сделать налоговую систему максимально простой и прозрачной, мы не уверены, что все конкретные предложения соответствуют этой цели:

- предложения дифференцированных тарифов на импорт, противоречат не только заявленной цели упрощения налоговой системы и налогового и таможенного администрирования, но и поощрению конкуренции на внутреннем рынке или созданию благоприятного климата для прямых иностранных инвестиций. Узкий подход к введению таможенных или налоговых стимулов может принести лишь ограниченный приток ПИИ, стремящихся занять монопольное положение на внутреннем рынке (которые потом будут создавать сильное сопротивление либерализации рынка).

- освобождение от уплаты налогов является наследием перестроечного периода и почти неизбежно приводит к еще большей потере рыночного равновесия, нормативной непрозрачности, погоне за рентой, лоббизму, коррупции и существенным потерям доходов.

РЕФОРМА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ (Гл. 6)

Марек Домбровский и Лука Барбоне, Центр социально-экономических исследований - CASE (Варшава, Польша)

В целом мы согласны с всесторонней диагностикой и рекомендациями касательно реформ в пенсионной системе и с оценкой отрицательных влияний недостатков существующей пенсионной системы в отношении как функционирования экономики в целом, так и реальной защиты широких слоев населения:

Наша главная обеспокоенность связана с отсутствием всестороннего обсуждения финансовых последствий предлагаемых изменений, которые должны быть связаны с общей бюджетной стратегией, изложенной в основной части доклада, и согласованы с другими приоритетами, которые были определены в «Стратегии» как требующие увеличения расходов. Нам трудно представить себе, как предлагаемые сокращения ставок взносов и переход к финансированию из бюджета могут быть нейтральными или положительными для бюджета.

Мы также считаем, что представленное решение проблем, стоящих перед частными пенсионными фондами, несколько несерьезно и нуждается в более тщательной проработке и согласовании с предложениями по усилению роли органов управления, рассматриваемых в части Стратегии, посвященной реформам финансового сектора.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА (Гл. 7)

Марек Домбровский и Лука Барбоне, Центр социально-экономических исследований - CASE (Варшава, Польша)

На наш взгляд, в этой главе выбрано верное направление и приоритеты реформ финансового сектора. Наши комментарии ограничиваются несколькими конкретными вопросами:

- Заявленный приоритет использования внутренних (в противовес внешним) ресурсов для поддержания развития неясен, учитывая тот факт, что Россия всегда была экспортером нетто-капитала (если рассматривать международные резервы ЦБ РФ как форму экспорта капитала).

- Создание международного финансового центра в Москве кажется не совсем реальным в момент, когда предоставление рублю статуса международной резервной валюты также нереально. Мы считаем, что более прагматичным и перспективным (в течение следующего десятилетия) было бы построить большой и эффективный внутренний финансовый центр, который позволит свести к минимуму потребность в аутсорсинге финансовых услуг в других юрисдикциях.

- В экономике, открытой для потоков капитала, денежная политика не может сделать ничего для снижения их волатильности независимо от режима денежной политики.

- Скорее всего, введение правил «Базель-3» важнее, чем введение правил «Базель-2», так как некоторые из правил «Базель-2» были исправлены/дополнены правилами «Базель-3».

Мы считаем, что приватизация государственных банков и финансовых учреждений с участием ведущих транснациональных финансовых инвесторов – это очень важный шаг на пути создания эффективного, конкурентоспособного и надежного финансового сектора в России (по опыту многих других стран с переходной экономикой). В этом контексте мы хотели бы предложить ускорить график приватизации и скорее сделать российский финансовый сектор открытым для международных инвесторов (к предложениям на с. 105).

РЫНОК ТРУДА (Гл. 8)

Марек Домбровский и Лука Барбоне, Центр социально-экономических исследований - CASE (Варшава, Польша)

Из рецензии

Динамика структуры занятости отражает неблагоприятные тенденции в российской экономике: отсутствие движения в направлении модернизации и недостаточный рост эффективности производства.

Мы не совсем уверены в том, что предложения по стимулированию повышения квалификации и развития профессиональных навыков достаточно продуманы. Не учтен риск создать еще одну систему негибкого регулирования профессиональных навыков, которые могут быстро изменяться и этот риск обязательно следует иметь в виду.

Предложение по разработке электронного паспорта для сотрудников несет в себе риск того, что он может стать инструментом дискриминации по отношению к мигрантам и другим участникам рынка труда, без четко определенного набора преимуществ, которые могут появиться при этом. Россия нуждается в меньшем, а не в большем количестве удостоверений личности.

СОКРАЩЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА И ПРЕОДОЛЕНИЕ БЕДНОСТИ (Гл. 12)

Марек Домбровский и Лука Барбоне, Центр социально-экономических исследований - CASE (Варшава, Польша)

Мы согласны с тем, что, несмотря на уменьшение количества бедных, восприятие и признаки бедности (в сочетании с увеличением неравенства) приводят к серьезным последствиям. Доля населения с доходами ниже

прожиточного минимума снижается, но неравенство и острота его восприятия растут.

Мы также согласны с тем, что тревожные тенденции в отношении:

- снижения активности населения трудоспособного возраста,
- появление воспроизводства бедности между поколениями,
- увеличение доли семей с детьми в структуре бедного населения,
- и особенно, появление класса «работающих бедных»

представляют новые проблемы для российского общества и политиков.

Мы также согласны с тем, что, исходя из диагностики бедности, проведенной в Стратегии, важным моментом является реформа системы социального обеспечения для достижения более точного распределения денежных средств среди нуждающихся, в особенности, если стоит цель преодолеть бедность с помощью государственных ассигнований.

Наращивание расходов по традиционным направлениям социальной политики не позволяет снизить социальное напряжение в силу выделения помощи по категориальному принципу, а не на основе определения нужд. Адресные программы для бедных должны стать приоритетными в системе социальной защиты.

Хотя проблема работающих бедных представляется как важнейшая и нарастающая, лишь вкратце проанализированы причины такого положения, и, как результат, приведено недостаточно возможных политических мер, которые могли бы улучшить ситуацию. Это тем более важно, что в части Стратегии, посвященной анализу «Рынок труда» этот вопрос практически не рассматривается.

Мы не считаем, что выделение четырех сценариев политики борьбы с бедностью и сокращением неравенства особенно полезно, на самом деле оно может быть довольно запутанным. Вместо этого мы хотели бы предложить стратегию

«легко осуществимых среднесрочных мер», которая обсуждалась в общих комментариях выше.

Мы предлагаем, чтобы, в дополнение или вместо рекомендаций по увеличению прогрессивности налогообложения доходов для уменьшения неравенства, рассмотреть вопрос об учреждении отрицательного подоходного налога, а именно системы поддержки доходов через налоговую систему, успешно работающую в ряде стран, которая может быть очень эффективной в решении проблемы работающих бедных.

1.5. Обзор комментариев Питера Оппенгеймера

Питер Оппенгеймер, экономист, профессор, Оксфордский университет (Великобритания)

В своих комментариях Питер Оппенгеймер отмечает, что Стратегия является всеобъемлющей как по сути, так и по размеру, определенное внимание в ней уделяется вопросам стратегических целей, а также областям структурного значения, то есть рыночным механизмам и учреждениям, оказывающим воздействие на экономику в целом.

Общая тенденция и цели Отчета являются в значительной мере согласованными. Пропаганда ограниченной роли государства (в Разделе V) соответствует содержанию предыдущих разделов, таких как выражение требования большей свободы для развития бизнеса (в Разделе I, главы 2–3), улучшения инвестиционного климата и стимулирования частных инноваций; или выражение необходимости модернизации транспорта и информационных сетей в (Разделе IV),

явно направленных не на усиление централизации экономики и общества, как происходило в советское время, а, напротив, на содействие децентрализованному принятию решений и укрепление личной инициативы как в бизнесе, так и на уровне конечного потребителя.

Одним из важнейших изменений в налогообложении, рекомендованных в Стратегии, является отмена экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты и ее замена более высокими налогами на добычу нефти. Похоже, ничего не сказано о внесении любых аналогичных изменений в политику ценообразования на газ – возможно, потому, что само по себе изменение цен на нефть считается достаточно сложным с политической точки зрения.

Несмотря на центрированность целей экономического роста и неоднократное подчеркивание необходимости увеличения объема внутренних инвестиций с целью усовершенствования использования в России высококачественных трудовых ресурсов и уменьшения ее экономической зависимости от экспорта топлива и другого сырья, в Стратегии, тем не менее, просматривается стремление к занижению масштабов этой проблемы и излишне оптимистично отображена картина экономических показателей страны за последнее десятилетие.

В отличие от подробного рассмотрения трудовых обсуждение капитала в Стратегии является обрывочным и ограниченным. Желательно было бы увидеть некоторые прогнозы развития будущего объема и структуры сбережений и инвестиций, а также связанной с ней структуры производства.

Кроме того, заслуживают упоминания политика и перспективы развития сельского хозяйства – упоминания об этой области практически полностью отсутствуют в Стратегии, что достойно сожаления, хотя микроэкономические показатели производства и занятости, как правило, выходят за рамки Стратегии.

России, безусловно, следует стремиться внести серьезный вклад в мировые запасы продовольствия в рамках своей миссии в двадцать первом веке.

С подобной широкомасштабной и амбициозной десятилетней программой мер обязательно существует вероятность, как разочарований, так и достижений. Наряду с тщательным мониторингом хода выполнения, следует обязать лиц, ответственных за осуществление Стратегии, быть решительными, но не упрямыми, снисходительными, но не покорными.

1.6. Обзор комментариев Ивана Самсона

Иван Самсон, профессор Университета Гренобля (Франция), исследователь-экономист в Версальском Университете (Франция)

ПРЕОДОЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ РАЗОБЩЕННОСТИ (Гл. 15)

В предложениях по развитию транспортной инфраструктуры Иван Самсон отмечает, что необходимо способствовать строительству инфраструктуры тяжеловесных и контейнерных грузоперевозок на территории России, способной заинтересовать международные компании для привлечения внешнего финансирования.

- *Восточная Азия – Северо-Западная Европа*: транссибирская магистраль и северный путь не отвечают международным требованиям и, только создание нового транспортного коридора вызовет интерес Северной Америки, Норвегии, Казахстана и Китая.
- *Центральная Азия – Средиземноморье*: превращение черноморского побережья со стороны России в перекресток товарных потоков (это потребует увеличения портовой пропускной мощности за счет создания

морского порта Тамань или модернизации транспортной оси Азов - Каспий). Это также предполагает перенос большей части нефтяного трафика в обход Босфора (будь то путем строительства нефтепровода Самсун – Джейхан совместно с Турцией и Италией или за счет строительства магистрали Бургас – Александруполис, или путем реализации обоих проектов).

Требуется модернизировать систему речных путей для облегчения циркуляции контейнерных грузов в «потребительской части» России (Санкт-Петербург – Урал – Ростов). Система пяти морей, обслуживающая все города-миллионеры и субмиллионеры к западу от Уральских гор, может быть связана с Рейном. Как показывает Система Великих Озер, обледенение речных путей в зимнее время не является серьезным препятствием (требуется, однако, пересмотреть функционирование Волго-Камского каскада).

Способствовать развитию транспортных узлов:

- Создать настоящие «пропускные шлюзы» на территории России (в США их 8: Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес, Даллас, Атланта, Денвер, Хьюстон, Сан-Франциско).
- Способствовать иерархизации городов: модернизировать автомобильные и железнодорожные пути в целях соединения крупных городов с этими «шлюзами».
- Переключить политику с центров превосходства на строительство метрополий.

В предложениях по преодолению территориальной разобщенности И. Самсон рекомендует

- исключать «кумовские» связи между региональными территориями и их властями:

- способствовать развитию частной собственности в сельских районах, вместо поощрения крупных хозяйств советского типа, положить конец коррупции на территории Черноземья.
- ликвидировать все разрешения, которые позволяют местным властям контролировать экономическую деятельность на территории регионов. Такие полномочия делегируются только столицам федеральных округов (со стороны федеральных институтов, независимых от местных органов власти).
- исключить контроль над земельными ресурсами со стороны местных властей.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИСУТСТВИЯ ГОСУДАРСТВА: СОКРАЩЕНИЕ РЕГУЛИРУЮЩИХ ФУНКЦИЙ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ (Гл. 18)

В интервью эксперты указывают на то, что коррупция широко распространена в России на всех уровнях общества и стала «системным институтом», для исчезновения которого должны быть сделаны кардинальные изменения в обществе. Локальные меры, без общего представления о явлении, в целом не приводят ни к чему, кроме смещения проблемы, когда форма коррупции меняется, приспособляясь к новым условиям.

Необходимо внедрение одновременно мер нацеленных как на улучшение делового климата, так и развитию культуры правопорядка

Рекомендации по улучшению делового климата:

- Общее снижение числа и регулярный мониторинг административных функций, взаимодействующих с бизнесом. Однако, при отсутствии контроля над государственными органами, снижение числа сотрудников с десяти до

одного может сопровождаться фактическим ростом размеров взяток из-за большой монопольной власти отдельных чиновников.

- Интеграция результатов исследований неправительственных организаций и независимых институтов в процессе разработки антикоррупционной политики. Гражданское общество может играть важную роль в распространении стандартов борьбы с коррупцией и способствовать изменению привычек.
- Огромное количество необходимых документов и бюрократическая волокита являются барьерами для входа на рынок новых компаний, они оказывают непосредственное влияние на конкуренцию и динамизм частного сектора в целом.
- Расширение участия в международных инициативах по борьбе с коррупцией и гармонизация с международными конвенциями.
- Бизнес должен быть под контролем закона, а не государства.

Рекомендации по развитию культуры правопорядка:

- Необходимо усилить контроль над деятельностью государственных служащих: уменьшить количество «выгодных» общественных мест, «закрытых» для публики и открытых только для личных контактов, внедрить возможности для регистрации жалоб, проведения расследований и пр. Кроме того, можно ввести серьезное наказание за государственную измену (предательство общественных интересов).
- Отделение государства от бизнеса, в том числе путем реализации обещания правительства заменить чиновников в исполнительных советах акционерных компаний независимыми директорами. Только в 4,3% акционерных компаний независимые директора составляют большинство.

- Нужно увеличить контроль со стороны общества над государственными служащими, что довольно трудно, поскольку (высшие) государственные чины назначаются на должности.
- Требование о раскрытии информации о доходах чиновников до сих пор не соблюдается. Необходимо усилить контроль над потоками государственных денег (бюджетных и личных состояний).
- Необходимо провести серьезную реформу судебной системы для обеспечения ее независимости и прозрачности.

1.7. Обзор комментариев Энн Крюгер

Энн Осборн Крюгер, профессор международной экономики Школы международных исследований имени Пола Нитца Университета Джонса Хопкинса.

Согласна, что нужны макроэкономическая стабильность, низкая инфляция и однозначная инфляция. Снижение инфляции Крюгер считает наиболее важной мерой и что российским политикам необходимо обратить на нее особое внимание. Это необходимо подчеркнуть в докладе, так как сейчас бизнес становится краткосрочным делом, он не хочет заниматься долгосрочными инвестициями.

Вы недооцениваете важность предсказуемости и безопасности бизнес-среды, особенно в такой экономике, как Россия. Вы, конечно, признаете важность диверсификации. Но быстрый рост 2 - 3 выживших компаний из 100 стартапов возможен только в хорошей бизнес-среде. Большие компании и так о себе позаботятся, они могут зайти в правительство и попросить о них позаботиться. А

малый бизнес не может себя так защитить. В докладе об этом написано недостаточно четко.

Говоря о диверсификации, надо задуматься о том, чтоб возникали бизнесы, ориентированные не только на внутренний рынок, но и на другие страны. Вступление России в ВТО - это очень положительное событие. Оно позволит подавать жалобы в ВТО в случае нечестной конкуренции, дает защиту. Сейчас нужно снижать уровень защиты экономики от внешних инвестиций. Надо защищать инвестиции в страну. Инвесторы должны быть уверены, что все преференции, которых они добились, останутся с ними навсегда.

Беспокоит упор на инновации. Инновации важны, когда у вас повышается эффективность производства и появляется обученный персонал. У вас прекрасные ученые и инженеры, но до 2020 года большее значение для экономического роста будут иметь хорошие условия для внешней торговли. Через 15 лет - инновации станут важными.

1.8. Обзор комментариев Роберта Скидельского

Роберт Скидельский, заслуженный профессор политэкономии в Университете Уорика (Великобритания).

Достижения России в реализации "Стратегии-2020" зависят не только от того, что происходит внутри России, но и от того, что происходит вокруг России. Мировая экономика тонет после кризиса в 2008 году. Подходов к объяснению причин кризиса два. Последователи Хайека говорят, что дело в избыточном денежном предложении со стороны ФРС. Кейнсианцы говорят, что кризис начался с чрезмерного уровня сбережения в Китае. Кейнсианцы не отвергают

необходимость денежного стимулирования экономики, но последователи Хайека возражают, что тушить нынешний мировой кризис деньгами - это все равно, что лечить от алкоголизма спиртом. В обеих теориях есть элементы истины, но я хочу заметить для примера: британский премьер-министр просил британцев заплатить все долги по кредитным картам, но если британцы расплатятся по долгам в течение трех месяцев, то национальный доход упадет на треть.

Все страны сейчас взаимосвязаны. Если экономика Америки и другие потребители нефти перестанут расти, то цена на нефть перестанет расти, и российская экономика остановится. Если остановится экономика Европы, которая является крупнейшим рынком для российских товаров, то российская экономика тоже остановится.

Поэтому я считаю, что ликвидация дисбалансов в мировой экономике должна основываться больше на внутренних источниках роста, чем на внешних. Но ликвидация дисбалансов может проходить упорядоченно или беспорядочно, в виде распада. Евросоюз сейчас под угрозой такого распада. "Глобализация необратима" - это клише. Я считаю, что глобализация не необратима, но она идет волнами.

1.9. Обзор комментариев Жерара Роланда

Жерар Роланд (Беркли, США), профессор экономики и политологии Калифорнийского университета в Беркли (США) и руководитель департамента экономики.

Одним из главных приоритетов в долговременной перспективе должно быть исправление государственных институтов.

В России существует ряд ограничений для экономического роста. Это огромная территория, порождающая пространственные и транспортные вызовы, низкая плотность населения, неравномерность развития с небольшими центрами роста и периферией, зависимость экономики от природных ресурсов и высокая централизация государства.

Для стратегии развития необходимо сформулировать несколько приоритетных направлений, на которых впоследствии должны быть сконцентрированы ресурсы для достижения успеха. Комментируя промежуточные итоги работы экспертных групп, Роланд отметил, что «документ излишне негативен по отношению к энергетическому сектору». Диверсификация экспорта – это, по мнению ученого, достойная, но трудновыполнимая задача. Энергоресурсы – это фундаментальная часть российской экономики, и спрос на них в ближайшее время будет расти, как и роль России на рынке сырья. Необходимо шире смотреть на проблему сырьевой зависимости и использовать доходы от экспорта ресурсов для развития технологий. Возможно превращение самого энергетического сектора в высокотехнологичную отрасль. Необходимые для этого условия – это связь с наукой через исследовательские университеты, доступ к венчурным капиталам, снятие институциональных барьеров, создание эффективной инфраструктуры, включение производителей в международные логистические цепочки.

Второе предложение – это развитие свободных экономических зон (СЭЗ), причем они, не должны ориентироваться или быть ориентированы государством на развитие каких-либо конкретных высокотехнологичных секторов. Для успешного функционирования им очень важна независимость от институтов российского государства. Только так можно привлечь иностранные инвестиции. Концентрация в таких зонах талантов, ноу-хау и финансовых ресурсов создаст условия для

прорыва в высокотехнологичных отраслях. Финансирование СЭЗ возможно за счет фондов, формируемых из природной ренты.

России нет смысла сохранять цены на энергоресурсы ниже мирового уровня. А смягчить социальные последствия можно путем распределения определенной части ресурсов по низким ценам и продажи остального количества на рыночных условиях.

Удивление вызвало то, что в докладах экспертных групп почти нет упоминаний о сельском хозяйстве. Этот сектор экономики при условии основательной модернизации может быть пространством для предпринимательской активности и заслуживает гораздо большего внимания.

1.10. Обзор комментариев Джона Ромера

Джон Ромер, доктор философии, профессор Йельского Университета, специалист в области проблем политической экономии и справедливого перераспределении доходов.

В США борются 2 партии – республиканцы и демократы за то, чтобы повысить налоги, повысить налоговые ставки и пустить эти деньги на улучшение инфраструктуры, на развитие образования, на строительство дорог, железных дорог, мостов, систем коммуникаций. США теряют свою конкурентоспособность, им будет трудно в будущем конкурировать с такими странами, как Китай, Индия. Если победит движение, которое борется с повышением налоговых ставок, то ни к чему хорошему это не приведет.

Во-первых, снижается уровень образования, снижается уровень квалификации рабочих, бизнесам сложнее развиваться, поскольку отсутствует

необходимая инфраструктура. Раньше экономика была основана на производстве. Сейчас больше уходит в сферу услуг. Повсеместно наблюдается ослабление профсоюзного движения, что в итоге приводит к тому, что население начинает поддерживать республиканцев, потому что не понимает реальных последствий.

Еще одна тема связана с изменением климата и глобальным потеплением. Что касается республиканской партии, то они считают, что нет никакой проблемы – это всего лишь больное воображение отдельных ученых. Они даже не пропускают законы, законопроекты, которые направлены на то, чтобы ограничить выбросы CO₂ или какие-либо другие выбросы. Они считают, что необходимо больше потреблять. Но в целом, в будущем это приведет только к разрушениям.

1.11. Обзор комментариев Джонатана Итона

Джонатан Итон, профессор, Пенсильванский университет (США)

Профессор Дж. Итон высказал свои замечания и предложения по структуре и формату промежуточного доклада по подготовке «Стратегии-2020», обратив особое внимание на необходимость усиления согласованности идей, высказываемых в разных группах. Одним из наиболее важных вопросов в повестке до 2020 г., с точки зрения американского экономиста, является стимулирование инноваций в России. При этом в нынешнем виде глава «От стимулирования инноваций к росту на их основе» в промежуточном докладе весьма поверхностно рассматривает имеющийся у России задел в сфере человеческого капитала. Характеризуя перспективы международного экономического позиционирования России, американский эксперт исключил возможность специализации страны на производствах, использующих дешевый труд.

При этом критике Дж. Итона подверглось игнорирование в докладе положительных черт сложившейся еще в советский период национальной

специфики организации научно-образовательной сферы, обеспечившей стране ведущие позиции в мире по ряду естественнонаучных исследований. Удивление американского эксперта вызвало выдергивание из зарубежного опыта лишь идеи о перенесении научных исследований в университеты (причем без детального анализа разных направлений университетского образования в России) при игнорировании таких важных проблем, как, например, развитие венчурного финансирования.

В ходе дискуссии с экспертами ИМЭМО РАН и РЭШ Дж. Итон попытался ответить на вопросы о сочетании грамотной внешнеэкономической политики России (в частности, пределов разумного протекционизма) с решением острых социально-политических задач (например, борьбы с безработицей в моногородах), об адаптации к вызовам со стороны растущей китайской экономики и т.д.

1.12. Обзор комментариев Ричарда Болдуина

Ричард Эдвард Болдуин, профессор международной экономики, Graduate Institute, Женева (Швейцария), специалист в области международной торговли, глобализации, регионализма и европейской интеграции

У России есть три пути развития – остаться государством, которое зависит от нефтяных ресурсов, повторить путь Индии и Китая, или воспользоваться конкурентными преимуществами – ресурсами и человеческим капиталом, что позволит диверсифицировать экономику и экспорт.

России необходимо сконцентрироваться на новых секторах экономики. «Все изменилось с приходом на международную арену Китая и Индии. Не стоит конкурировать с Китаем в области производства автомобилей». Россия продвинута в технологическом плане, в области производства оружия. «В советское время у

вас была успешная система производства истребителей. Индия и Китай не могут этого», – добавил Болдуин.

Ричард Болдуин также отметил, что вступление России в ВТО даст ей ряд преимуществ: позволит привлечь инвестиции, обеспечит конкурентоспособность на международном рынке, инновационное развитие. Вступая в ВТО, Россия делает большой шаг вперед. Во многих странах правительства используют условия своего присоединения к ВТО, как список необходимых реформ, и более того – присоединением к ВТО оправдывают перед народом необходимость проведения этих реформ. Некоторые реформы взаимосвязаны – если вы будет внедрять частную пенсионную систему, то без эффективно работающей финансовой системы она не заработает».

Интеграция на постсоветском пространстве будет выгодна тем странам, которые присоединятся к России. Зона свободной торговли позволит улучшить инвестиционный климат, при этом России необходимо усовершенствовать внутреннее законодательство.

Говоря о региональной политике, он подчеркнул, что невозможно обеспечить равномерное развитие регионов. Задача государства – правильно перераспределять ресурсы. Решением могли бы стать региональные фонды, которые используются для развития инфраструктуры городов. Простым созданием паутины дорог проблему децентрализации не решить.

Он сравнил «Стратегию-2020» со стратегиями развития других стран. Так, Голландия, по его словам, в своей «Стратегии-2040» делает ставку на развитие городов. «Я не видел в вашем отчете, чтобы подчеркивалась важность развития инфраструктуры и городов, – отметил эксперт. – В современном мире города – это места, где люди встречаются, где производятся инновации. Когда вы говорите о привлекательности России, по сути, это означает привлекательность нескольких

городов. Посмотрите на Лондон: он ничего не производит, но он очень привлекателен и конкурентоспособен по многим параметрам».

1.13. Обзор комментариев Уильяма Мэггинсона

Уильям Мэггинсон (США), профессор Университета Оклахомы, ведущий эксперт в сфере приватизации.

Проф. У. Мэггинсон отметил, что в целом разделяет большинство выводов и рекомендаций группы, «работа сделана очень хорошо, представленные выводы последовательны и логичны». В частности, проф. У. Мэггинсон отметил:

- Частная собственность относится к приоритетам первого порядка, поэтому сохранение государственного сектора в том или ином объеме, в том числе применительно к вопросу «стратегического ядра», на долгосрочный период не является целесообразным.
- Адекватной заменой прямого государственного участия является государственное регулирование сектора при наличии ясно выраженных интересов государства применительно к сектору. Необходимо отдавать себе отчет, что эффективное отраслевое регулирование является крайне затратным процессом, однако в долгосрочном периоде полностью «окупается» с точки зрения общеэкономических национальных интересов;
- Приватизация должна осуществляться относительно быстрыми темпами. В силу этого среди предложенных группой инерционного и радикального сценариев последний является предпочтительным. Существенно, что реализация краткосрочных задач в качестве приоритета повышает качество государственного регулирования;

- Очевидна прямая зависимость перспектив формирования международного финансового центра от темпов, моделей и качества реализации приватизационной программы правительства;
- Сформулированный экспертной группой «мультисекторный подход» является единственно возможным. При этом нефтегазовый сектор целесообразно включать в приватизационную программу на более позднем этапе. Напротив, приступать к 100-процентной приватизации банков с государственным участием необходимо на возможно более раннем этапе;
- Применительно к крупнейшим публичным компаниям с государственным участием предпочтительным является метод продаж «траншами». Это соответствует предложенному экспертной группой градуалистскому подходу к приватизации;
- Допуск иностранного участия следует рассматривать как обязательный компонент приватизации;
- Независимость председателя совета директоров следует рассматривать как принципиальное условие подготовки к приватизации.

Развернутую дискуссию вызвал вопрос о целесообразности финансирования инвестиционной деятельности компаний за счет средств от приватизации их акций. Как отметил проф. У. Мэггинсон, в целом прямое «выставление» на продажу акций самими компаниями не эффективно, это должно делать государство. Первичное размещение акций (*primary shares offering*) – не лучшая идея для приватизации и инвестирования в государственные компании.

Еще один вопрос, который вызвал острую дискуссию — использование средств от приватизации для целевого финансирования тех или иных социальных программ. С точки зрения проф. У. Мэггинсона, доходы от приватизации не должны быть компонентом какого-либо «экономического программирования» и не

должны решать другие задачи правительства. Это разовое мероприятие, которое рассчитано на некий конкретный, желательна относительно короткий период.

1.14. Обзор комментариев Нобухиро Кийотаки

Нобухиро Кийотаки, экономист, профессор Принстонского университета (США), специалист в области монетарной экономики и макроэкономики

По словам эксперта, «Стратегия-2020» - объемный и амбициозный доклад. Однако в нем недооценивается роль нематериальных активов, которые важны для устойчивого экономического роста.

России необходимо контролировать инфляцию и добиться ее снижения до уровня 5%. Из-за высокой инфляции в России крайне низка норма сбережений, и акцент смещен на сферу недвижимости. Популярный вид вкладов – приобретение недвижимости. При этом деньги сберегаются, но активы не идут в рост экономики.

В США инвестиции в нематериальные активы сопоставимы с инвестициями в материальный капитал. Россия испытывает острую нехватку нематериального капитала. Это объясняется тем, что в стране существуют барьеры для новых игроков – как для российских, так и для зарубежных. Кроме того, существуют «бюджетные ограничения для бизнеса с участием нематериальных активов». Такой бизнес тоже необходимо поддерживать.

Говоря о сырьевых ресурсах России, Кийотаки выразил мнение, что индустрия, связанная с обработкой этого сырья - естественное продолжение использования сырьевых богатств. «Не обязательно думать только о переработке нефти в бензин - как экспортный товар он не очень привлекателен из-за больших расстояний и логистических проблем. Но вокруг нефти и газа есть огромная отрасль нефтехимии, вокруг леса - биотехнологии», - считает экономист.

«У вас хорошая система образования, но важно проводить обучение на рабочих местах», - считает эксперт. «В школе и университете люди учатся 20 лет, остальные 40 лет тоже нужно учиться», - сказал он. По его словам, в Японии в 80-х гг. рост экономики замедлился, а после 1991 года рост ВВП был таким же, как и 20 лет назад, то есть началась стагнация. Экономист объяснил это тем, что японцы перестали проводить обучение на производстве.

Кийотаки также добавил, что России необходима либерализация финансового рынка. Для развития рынка капитала необходимо сочетать эффективное финансовое регулирование и либерализацию. Необходимо обеспечивать свободный доступ новым игрокам на рынок. Вступление России в ВТО поможет встряхнуть экономику и прекратить деятельность неэффективных компаний, избежать "голландской болезни".

Глава 2. Майк Алексеев и Боб Конрад. Комментарии к «Стратегии-2020»

Михаил Алексеев, профессор департамента экономики Университета Индианы (США)

Роберт Конрад, директор Центра международного развития Университета Дьюка (США)

2.1. Комментарии к Стратегии 2020.

Данный глава содержит детальный анализ текущего участия правительства в экономике и некоторые обоснованные предложения по улучшению существующей ситуации. Тем не менее, и анализ, и предложения имеют ряд недостатков, которые будут рассмотрены ниже. Вначале приведены общие комментарии, а отдельные аспекты анализа и предложений будут изложены далее.

2.1.1. Общие комментарии

Во-первых, отметим определенную неясность темы данной Главы. В соответствии с заголовком в ней должен рассматриваться вопрос качества мер регулирования и их прозрачности. В то же время, раздел, посвященный анализу текущей ситуации, а также некоторые соображения, приведенные в других разделах Главы, заставляют предположить, что авторы пытаются вести дискуссию в рамках более широкой темы, а именно качества самих институтов, включая защиту имущественных прав, реализацию контрактов, коррупцию и качество правительства. К сожалению, подавляющая часть аналитической составляющей и все конкретные предложения, содержащиеся в Главе, сфокусированы на относительно узкой проблеме прозрачности и качества нормативных актов. Имеются более-менее четкие предложения в сфере антикоррупционной политики, а также в области усиления верховенства права и усовершенствования судебной системы. В то же время, как авторы несколько раз подчеркивают, значимые реформы законодательства невозможны без решения более широких проблем,

таких как коррупция, а также качество судебной системы и исполнение законодательства в целом. Например, авторы заявляют, что «коррупция подрывает любые правительственные реформы», и отмечают, что неэффективность предыдущих реформ правительства во многом объясняется «отсутствием общих условий», таких как «независимость от исполнительной ветви и подотчетность общественным судам», а также других демократических институтов.

Отсутствие всестороннего рассмотрения вопроса качества институтов весьма прискорбно, поскольку, как продемонстрировали исследования последних 10-15 лет, качество институтов, в особенности защита имущественных прав, является одним из важнейших факторов экономического роста. Кроме того, как оказалось, коррупция снижает показатели роста стран во всем мире, хотя надежность доказательств в этом случае слабее, чем в случае защиты имущественных прав.¹

Вообще, целесообразность степени регулирования и участия исполнительной власти в экономике сильно зависит от бюрократизированности, в особенности, коррупции внутри системы, а также от эффективности надзора и контроля со стороны государственных органов. Хотя во вступительной части Главы делается такое утверждение, оно не ставится достаточно остро и в дальнейшем не рассматривается так детально, как хотелось бы. Пожалуй, наиболее важным является тот факт, что в Главе не содержится конкретных предложений по снижению уровня коррупции (хотя, может быть, некоторые предлагаемые меры направлены на это). В Главе также отсутствуют значимые предложения по совершенствованию контроля и надзора со стороны государственных органов.

¹ Общая информация о влиянии институтов на экономический рост содержится в работах Acemoglu et al. (2001, 2002) (Акемоглу и др. (2001, 2002)), Rodrick et al. (2004) (Родрик и др. (2004)) и Acemoglu and Johnson (2005) (Акемоглу и Джонсон (2005)). Отличный от них взгляд на проблему см. в работе Glaeser et al. (2004) (Глейзер и др. (2004)). Связи между коррупцией и ростом рассматриваются, например, в работах Mauro (1995) (Мауро (1995)) и Mendez and Sepulveda (2006) (Мендес и Сепульведы (2006)).

Роль коррупции в определении желаемой степени участия государства в экономике, разумеется, необыкновенно важна. Коррумпированным чиновникам нельзя доверять в социально значимом смысле. Наоборот, они действуют от имени тех субъектов хозяйствования, кто дает больше взятку. Можно утверждать, что при нулевых транзакционных издержках (описано Коузом) коррупция не всегда представляет собой препятствие экономическому развитию, поскольку результатом коррупции является перенаправление государственных услуг тем, кто их выше всего ценит.² Но в ситуации, когда коррупционные сделки случаются за счет некоторых заинтересованных сторон, в частности за счет всего населения, влияние коррупции гораздо более вредоносно. Если коррупция распространена повсеместно, она сводит на нет самые лучшие нормативные акты. В самом деле, если коррупция разъедает все, лучший выход – отменить большинство, если не все, нормативные акты, в том числе и те, что считаются социально значимыми, поскольку наличие практических любых таких актов может использоваться коррумпированными чиновниками с целью вымогания взятки или устранения конкурентов предприятия, которое готово дать достаточно крупную взятку.

В данной Главе предлагается сократить количество нормативных актов, но они ограничиваются лишь теми из них, которые не выдерживают анализа эффективности (т.е., те нормативные акты, затраты на которые выше, чем полезный эффект от их внедрения в контексте снижения рисков или убытков). Тем

² Следует отметить, что здесь коренится потенциальная проблема, поскольку «оценка» как желание дать (взятку) во многом зависит от возможности человека отдать деньги или его состоятельности. В то же время, в обществе обеспечение определенными товарами и услугами, например базовыми услугами здравоохранения и др., зачастую оценивается в какой-то степени независимо от наличия у получателя возможности заплатить. В таком случае, поступление товаров или услуг тем, кто «оценивает» их выше всего может быть социально нежелательным. Более формально этот вопрос (хот и не в аспекте коррупции) рассматривается в Weitzman (1977) (Вайцмана (1977)).

не менее, следует отметить, что при анализе эффективности необходимо учитывать тот факт, что выполнение любых нормативных актов может натолкнуться на коррупцию. Таким образом, даже если тот или иной нормативный акт по результатам анализа будет признан эффективным, на практике он может не дать желаемого результата, если какие-нибудь нарушители могут уйти от ответственности через взятки, а те предприятия, которые не нарушают такой акт, могут подвергаться шантажу со стороны коррумпированных чиновников с угрозой все равно наложить на них взыскание. К примеру, Шлейфер (Shleifer) в своей работе 1998 г. считает, что в сильно коррумпированных обществах большинство, если не все, нормативных актов необходимо отменить.

Более того, снижение числа нормативных актов может стать трудной задачей даже для благожелательного правительства, если бюрократия коррумпирована. В конце концов, коррупции только на руку наличие нормативных актов и, стало быть, бюрократия будет сопротивляться сокращению их числа и может даже исказить результаты анализа эффективности, упомянутого в Главе.

Вышеприведенные аргументы подразумевают, что весомая часть Стратегии и, вероятно, данной Главы в частности, должна быть посвящена разработке политики по ограничению коррупции. При этом, Стратегия не содержит прямого или более-менее подробного описания такой политики. Кратко ее принципы изложены в докладе «Global Integrity Report» (<http://www.globalintegrity.org/report>). Хотя полный обзор международного опыта антикоррупционных действий не входит в рамки настоящего эссе, хочется предостеречь против организации мощных антикоррупционных комиссий, если нет достаточного числа некоррумпированных, энергичных людей, которых можно было бы назначить членами таких комиссий. В противном случае, как показывает опыт некоторых стран, такие антикоррупционные комиссии могут использоваться для устранения оппонентов некоторых влиятельных чиновников или завершения какого-либо бизнеса. С нашей точки зрения, лучшим

способом борьбы с коррупцией и, в более широком смысле, обеспечения контроля превышения государственными чиновниками своих полномочий, является обеспечение свободы слова, собраний и ассоциаций; проведение честных выборов на всех уровнях правительства и организация независимых и непредубежденных судов. Отметим также, что настоящая свобода слова практически недостижима при отсутствии широкого спектра средств массовой информации, включая телевидения, находящихся в частных руках. И в этом случае в данной Главе упоминается важность борьбы с коррупцией и нормальное функционирование судов, но отсутствует информация или предложения о том, как этих целей достичь. Данная Глава, как и Глава 19, подчеркивает важность контроля гражданского общества над бюрократией, но предложения сводятся к организации разных общественных комитетов по надзору за бюрократией и участия в разработке нормативных актов, а не к истинно независимым СМИ и свободным выборам.³

Раздел 1

1. (стр. 321)⁴ Рассматривая динамику Показателей качества государственного управления (World Governance Indicators) Всемирного банка, важно понять, что относительно небольшие их изменения могут быть статистически значимыми. Например, по всем показателям, кроме двух, интервал доверия 95% за 2000, 2005 и 2010 частично совпадает, подчеркивая, что различия между этими годами могут не быть статистическим значимыми.⁵ Два исключения: значения «голоса и

³ На самом деле, получается, что вопрос выборов в Стратегии обсуждается только в Главе 23 в контексте обеспечения «истинного федерализма», и даже в этом Стратегия преимущественно сосредоточена на проблеме восстановления выборов губернаторов, не обращая внимания на качество выборного процесса на всех уровнях правительства.

⁴ Все ссылки приводятся на русский текст.

⁵ Это не совсем уж безапелляционное утверждение, поскольку правильное сравнение статистической значимости разницы между этими оценками несколько сложнее. Определение совпадений интервалов – обоснованный подход, близкий к правильному сравнению.

подотчетности» и «борьба с коррупцией». Значение первого существенно снизилось в 2010 году по сравнению с 2000 (но не с 2005), а последний значительно ухудшился с 2005 года (но не с 2000). Кстати, вертикальная ось графика динамики этих показателей в Главе никак не обозначена, хотя, судя по всему, он представляет процентильный эквивалент по каждому значению. Кроме того, не обозначен «контроль коррупции», хотя значение можно определить по форме кривой и путем исключения других обозначенных кривых.

2. Судя по всему, Таблица 11 неправильно названа в верхней части, с чем связаны неясности в нижней ее части. В верхней части таблицы указано, что обозначается рейтинг страны из 100, причем, чем меньше число, тем «выше уровень» показателя (т.е., скорее всего, отображает более высокое качество соответствующего института). Но числа в таблице предполагают, что более низкие значения соответствуют более низкому качеству института. В противном случае, согласно такому рейтингу, в Белоруссии было бы самое эффективное правительство, более высокое качество нормативных актов и более высокий уровень верховенства права, в то время как Грузия имела бы наихудшие оценки по этим показателям. Очевидно, что это не так. Также необходимо объяснить сокращение GRICS (*Governance Research Indicator Country Snapshot*).

В нижней части представлен рейтинг страны согласно исследованию «Ведение бизнеса» (Doing Business), которое проводится Мировым банком. Важно понять (и объяснить), что такого рода рейтинг составляется исключительно на результатах сравнения официальных процедур, характерных для разных государственных услуг, исключая любые нарушения таких процедур, коррупцию, вмешательство властей и пр.

Например, качество реализации контрактов, по которому Россия демонстрирует неплохие показатели, определяется на «данных,... собранных путем изучения гражданско-процессуального кодекса и других судебных постановлений, а также

исследований, проведенных местными адвокатами и судьями». (см. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia#enforcing-contracts>). Хотя польза такой информации очевидна, она может создать ошибочное представление о стране, в которой официальные процедуры не всегда соблюдаются в связи с коррупцией или из-за вмешательства правительственных чиновников. Это положение можно проиллюстрировать данными 2002-2005 года из Исследования производительности и инвестиционного климата в частном предпринимательстве (Productivity and the Investment Climate Private Enterprise Survey, PICS), профинансированного Мировым банком. (Это исследование проводилась в нескольких тысячах фирм, в основном, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в 2001-2005 гг.) В исследовании задавался следующий интересующий нас вопрос:⁶

«Я уверен, что судебная система позволит защитить мои имущественные и договорные права в хозяйственных спорах». До какой степени вы согласны с таким утверждением? Вы (см. 1-6)?

- | | |
|---------------------------------|------------------------------|
| 1. Полностью не согласны | 4. Скорее согласны |
| 2. По большей части не согласны | 5. По большей части согласны |
| 3. Скорее не согласны | 6. Полностью согласны |

Средние и медианные показатели ответа на этот вопрос со стороны российских, украинских и грузинских фирм представлены ниже в Таблице 1:

Таблица 1. Средние и медианные показатели ответа на вопросы о защите имущественных прав в хозяйственных спорах.

	Россия	Украина	Грузия
Средний	3,02	3,44	3,42
Стандартное	1,34	1,31	1,48

⁶ Это не совсем тот вопрос, что и в исследовании «Ведение бизнеса», но он нацелен на сходные проблемы.

отклонение			
Срединный	3	4	4
Число опрошенных	1047	1017	328

Источник: Комментарии авторов и вычисления на основе данных PICS за 2001-2005 гг.

Отметим, что как средние так и медианные показатели по российским фирмам ниже, чем аналогичные величины в Украине и Грузии, причем проверка по критерию Стьюдента свидетельствует, что разница между российскими средними показателями с одной стороны и как украинскими, так и грузинскими с другой статистически значима с уровнем значимости 1%.

Несколько более сложной задачей является использование линейно-регрессионного анализа. Преимущество такого анализа в том, что он выравливает потенциальные различия в совокупности характеристик респондентов. Нижеприведенные оценки демонстрируют результаты регрессии ответов на вышеуказанный вопрос с учетом индикаторных переменных, представляющих Россию (переменная равна 1 для российских фирм и 0 для всех остальных), Украину и Грузию, а также нескольких контрольных переменных.⁷

$$E = 2,6 - 0,79Poc - 0,34Ukr - 0,18Груз - 0,36Стол + 0,07Ln(Город) + 0,06Ln(Раб)$$

(0.09) (0.04) (0.04) (0.08) (0.02) (0.005) (0.004)

$$R^2 = -0,03; \text{ число опрошенных} = 40\ 466$$

⁷ Это обычная регрессия наименьших квадратов с устойчивой среднеквадратической погрешностью в скобках. Все коэффициенты статистически значимы с уровнем значимости 1%. Регрессия учитывала годовые фиксированные элементы. Их коэффициенты не показаны. R-квадрат имеет относительно низкое значение, но это типично для перекрестных регрессий на уровне фирм, особенно для такой узкой спецификации. Строго говоря, надлежащим подходом к оценке, вероятно, стало бы использование упорядоченного пробита, но его результаты близки к наименьшим квадратам, а последний легче интерпретировать.

Здесь *E* обозначает ответы на вышеуказанный вопрос о возможности судебной системы обеспечить исполнения их решений; *Рус*, *Укр* и *Груз* являются индикаторными переменными соответственно для российских, украинских и грузинских фирм; *Стол* является индикаторной переменной для фирмы-респондента, расположенной в столице, *Город* представляет собой масштаб города, в котором расположена фирма, а *Раб* представляет собой количественный состав сотрудников, работающих в фирме на полную ставку. Результаты регрессии показывают, что возможность судов добиваться исполнения своих решений в России значительно ниже, чем в других странах с развивающейся и переходной экономикой. В частности, она ниже, чем на Украине или в Грузии. Расположение фирмы в России снижает показатель ответа на вопрос исследования более чем на три четверти пункта, в Украине – на одну треть пункта, а в Грузии – меньше чем на 0,2 по отношению к фирмам из других стран.⁸ Результаты по 2002 году не очень сильно отличаются от 2005 года (именно в это время Исследование проводилось в России). Кроме того, исследование «Характеристика деловой и предпринимательской среды» (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS), также проведенное Мировым банком в странах с переходной экономикой в 2007-2009 годах, демонстрирует схожие результаты, хотя интересующие нас вопросы были сформулированы несколько иначе, чем в PICS. Подводя итоги, отметим, что показатели качества институтов, принятые в исследовании «Ведение бизнеса» не принимают во внимание фактическое исполнение формальных правил и нормативных актов в какой-либо стране. В частности, высокие оценки, полученные Россией за принудительное исполнение по суду, фактически не подтверждаются фирмами-респондентами, которые имеют

⁸ Это достаточно свободная интерпретация результатов с учетом того, что зависимая переменная представляет собой порядковое число. К сожалению, исследование не дало результатов в количественном исчислении.

иное мнение на этот счет. Такие же возражения можно привести и в отношении других показателей исследования «Ведение бизнеса», хотя и не все из них означают, что качество институционального окружения в России ниже, чем в других странах, сравниваемых в Таблице 11. Например, похоже, что белорусские и казахстанские институты не лучше российских, о чем свидетельствуют показатели исследования «Ведение бизнеса».

3. При обсуждении причин неудачи правительственных реформ авторы Стратегии слишком часто прибегает к эвфемизмам вместо прямого выражения своих мнений («называния вещей своими именами»). В частности, одна из причин обозначена как «недостаточность механизмов контроля и обратной связи» (стр. 323). Что это за механизмы? Конечно, они могут существовать, но главными из них, по всей вероятности, являются свободные и честные выборы, а также независимые средства массовой информации, над которыми не довлеет цензура и страх преследования. В самом деле, роль этих двух институтов в продвижении настоящих реформ и усовершенствования институтов в стране трудно переоценить. Тем не менее, этой роли уделяется недостаточно внимания в Главе, даже с учетом применения эвфемизмов, хотя кое-что из содержания этих строк повторяется в конце 1 Раздела Главы на стр. 324.

Утверждается, что другой причиной провала реформ является неэффективная система управления и недостаточная координация различных элементов реформ. Это действительно могло стать причиной некоторых второстепенных проблем, но никак не могло послужить основным источником. Кроме того, вряд ли возможно, чтобы проблемой здесь была «чрезмерная скорость подготовки и осуществления реформ, превосходящая способность исполнительной ветви адаптироваться к ним» (стр. 323). С учетом всей институциональной среды (коррупции, недостаточного соблюдения законности, отсутствие «механизма контроля и обратной связи»)

меньшая скорость подготовки и осуществления вряд ли привела бы к иным результатам.

4. Последняя причина неудачи реформ – «отсутствие гарантий необратимости реформ и механизмов обеспечения направления реформ». Хотя умение реформаторов создать ощущение необратимости реформ очень важно (мы бы даже назвали это «приверженность правительства реформам»), в абзаце, описывающем такое отсутствие необратимости, не упоминается ни о чем, имеющим связь с необратимостью (или ее отсутствием). А было бы важно изложить предложения по созданию ощущения необратимости для будущих реформ.

5. Хотелось бы добавить, что фактор, соотнесенный с необратимостью, но не идентичный ей, - это роль ожиданий и «ориентации на успех» при определении результатов реформ. Если люди ожидают от реформ успешного исхода, они начинают вести себя в соответствии с такими ожиданиями, и надежд на удачный результат реформ становится гораздо больше. И наоборот, если люди не верят в успех реформ, они продолжают вести себя в соответствии со старыми правилами, сводя этим все реформы на нет. Возможно, этот фактор сыграл важную роль в относительной успешности реформ в Восточной Европе, которым очень помогли обещания о вступлении в Европейский Союз. Такая перспектива координировала действия элиты в попытке достичь условий для вступления и убедила большинство людей в том, что демократические реформы победят. Формальное моделирование такого воздействия отражено, например, в работе Ролана и Вердые (2003).

Раздел 2

1. Стабильный или даже увеличивающийся уровень коррупции надо было добавить в пункт 1 сценария «статус-кво» (стр. 324).

2. Авторы, конечно, правы в том, что наилучшая стратегия при реформировании – та, которую можно осуществить разумными мерами. Тем не менее, было бы

желательно получить расширенную оценку осуществимости стратегий, точнее, каковы основные сложности в осуществлении каждой стратегии.

3. В первом пункте Стратегии 1 содержится общее заявление, которое относительно непроверяемо, но проблема в том, как воспользоваться этим правилом. То же распространяется и на второй пункт той же стратегии. Иными словами, выявление предпочтений граждан и предприятий – задача сложная. Кроме того, неясно, как взвешивать предпочтения отдельных лиц (т.е. сравнивать их друг с другом). Такой серьезный вопрос нельзя оставлять без внимания. Как минимум, Стратегия должна побуждать к развитию особого механизма выявления и взвешивания предпочтений разных лиц.

4. Авторы совершенно правы, подчеркивая важность осуществимости любой предлагаемой стратегии. Отметим, тем не менее, что стратегия «оптимизации» является совершенно неосуществимой, т.к. не направлена ни на проблему коррупции, ни на усовершенствование судебной системы, системы выборов и свободы СМИ.

5. Вторая стратегия («дебюрократизация») частично основана на возрастающей роли судебной системы, и авторы правильно отмечают необходимость ее усовершенствования. Тем не менее, еще раз отметим, что необходимость усовершенствовать судебную систему недостаточно четко обозначена в данной стратегии.

6. Мы также в общем поддерживаем принцип «презумпции невиновности» как основу для разработки нормативных актов по дебюрократизации. Однако, следует отметить, что применение этого принципа не должно заходить слишком далеко. В некоторых ситуациях он может быть неприменим. Это особенно ярко выражено в странах, где уклонение от соблюдения правил очень распространено. Например, с учетом однозначно серьезной проблемы уклонения от уплаты НДС фирмами-однодневками, возникает необходимость усовершенствования процедур

регистрации НДС (которые при этом могут быть упрощены). Кроме того, применение принципа презумпции невиновности должно сочетаться с наложением достаточного наказания за выявленные нарушения.

7. Непонятно, почему стратегия отрицает административную и уголовную ответственность за нарушения, которые не приводят к потере жизни или ущербу для здоровья граждан. Хотя денежные штрафы все же являются более предпочтительным наказанием за нарушения, не приводящие к потере жизни или здоровья, имеются серьезные аргументы в пользу административного и уголовного наказания в определенных обстоятельствах. Например, некоторые нарушители могут быть «неподсудны», т.е. обладать возможностью заплатить достаточно высокие штрафы. Если потенциальный нарушитель знает о своей неподсудности, его стимулы к соблюдению правил могут быть социально неэффективны. Кроме того, наказание за очевидно *намеренные* нарушения путем наложения административных и даже уголовных санкций не всегда социально неэффективно, особенно с учетом сложности оценить реальные социальные потери за нарушения. Вероятнее всего, по этой и другим причинам все юридические системы предусматривают наказание в виде тюремного заключения за многие нарушения, которые не ведут к смерти или потере здоровья. Крупные кражи или кражи со взломом обычно наказываются тюремным заключением. В большинстве стран существуют положения, позволяющие наказывать уклонение от налогов в особо крупных размерах также заключением под стражу. Тем не менее, согласимся, что в России спектр нарушений, наказываемых в административном и уголовном порядке, может быть существенно уменьшен по сравнению с текущей ситуацией.

8. Не совсем понятно значения пункта (1) Стратегии 3 («позитивная реинтеграция») на стр. 327. Возможно, здесь недостает некоторых объяснений.

9. Авторы отмечают вероятность того, что требование о получении согласия (одобрения) на нормативные акты у всех заинтересованных групп может не

сработать или быть неверно использовано, если гражданское общество недостаточно активно. Тем не менее, предложения по исправлению такой потенциальной проблемы отсутствуют.

10. В целом, Стратегия 3 менее всего осуществима в обозримом будущем. Вероятно, ее можно внедрить после всеобщего усовершенствования системы институтов в России, например, вследствие реализации Стратегии 2

11. В отношении порядка реформ, авторы считают, что стратегия «оптимизации» (или, по крайней мере, ее части) должна стать начальным шагом, поскольку «оптимизацию» легче всего осуществить. Позволим себе не согласиться. Как было указано выше в пункте 4, по нашему мнению, стратегия «оптимизации» неосуществима разумными средствами в том смысле, что она вряд ли приведет к каким-либо значимым положительным изменениям.

Глава 19 (Развитие институтов гражданского общества)

В данной главе анализируется состояние гражданского общества и потенциальные пути его развития с особым упором на неправительственные организации (или некоммерческие организации), в особенности, на взаимоотношения между ними и государством. Если говорить более конкретно, в главе исследуются четыре различных сценария или возможности установления таких отношений: партнерство, доминирование государства (патернализм), конфронтация и независимое гражданское общество (демократия). Основной вывод из главы: с учетом российских условий, предпочтительнее оказывается партнерский сценарий.

Общие комментарии

Между основным предположением и основным выводом данной Главы существует определенное противоречие. Предположение состоит в том, что некоммерческие организации в России слабы из-за недостаточной поддержки правительством и бизнесом, в результате чего такие организации слишком зависят от государства, а граждане рассматривают его как основной двигатель развития институтов. Основным вывод главы состоит в том, что наилучший подход к развитию некоммерческих организаций – обеспечить им поддержку государства. Непонятно, как поддержка государства сделает такие организации менее зависимыми от него. И, если они будут дальше зависеть от государства, их стоит рассматривать в качестве второстепенных игроков в развитии институтов.

Кроме того, мы не согласны с тем, что авторы Стратегии предпочитают партнерский сценарий развития некоммерческих организаций. Получается, что основной причиной выбора такого сценария является факт, что гражданское общество в России слабо, и, по мнению авторов, требует значительных инвестиций со стороны государства, облегчающих его развитие. По этой причине авторы видят реально выполнимыми вариантами либо партнерство, либо доминирование

государства. По нашему же мнению, с учетом текущего отношения государственной бюрократии, реальное партнерство между государством и некоммерческими организациями невозможно. Государственные инвестиции в такие организации и передача им большей ответственности приведет к расширению объединившихся с государством некоммерческих организаций, а не реального представительства гражданского общества. Думается, первым шагом в развитии гражданского общества в России должно стать радикальное сокращение административных барьеров для открытия и препятствия на пути некоммерческих организаций. Государство могло бы финансировать некоторые мероприятия таких организаций, но в этом случае необходимо особо тщательно обеспечить совершение таких инвестиций на основе отбора, осуществляемого не государственными чиновниками, а независимыми экспертами и активистами. Даже в таком случае есть опасение, что в текущей российской среде распределение таких инвестиций станет предметом коррупции. Только после установления по-настоящему независимого сектора некоммерческих организаций и свободных СМИ можно организовать не подверженную коррупции полномасштабную поддержку таких организаций.

2.1.2. Конкретные комментарии

1. Авторы отмечают, что, хотя существенная часть населения России вовлечена в «неформальные действия гражданского общества», такие как пожертвование денег или волонтерство, только немногие граждане становятся участниками официальных некоммерческих организаций. Интересно, может ли это частично объясняться сложностью образования по-настоящему независимой некоммерческой организации в России? Если это действительно серьезная причина недостаточного участия граждан в официальных некоммерческих организациях, уменьшение барьеров на пути их открытия и степени контроля государства может

привести к быстрому развитию гражданского общества без необходимости устанавливать «партнерские» отношения с государством.

Тем не менее, другой причиной может быть то, что большая часть неформальной гражданско-общественной деятельности в России осуществляется на уровне «клубных благ», а не с участием широкого социального капитала. Например, пожертвования и волонтерство могут осуществлять преимущественно для оказания поддержки членам определенных групп (по этническому признаку, интересам или месту проживания), к которым принадлежит жертвователь или доброволец. Такой тип гражданской активности или социального капитала не всегда благоприятен для развития гражданского общества или пропаганды усовершенствований институтов и правительства в стране. Наоборот, облегчая членам «клуба» жизнь при отсутствии качественных институтов и эффективного правительства в стране, тип социального капитала, способствующий созданию «клубных благ» может даже помешать развитию гражданского общества и позволить развиваться ненадлежащим правительственным институтам. Стоило бы заняться серьезным исследованием того типа социального капитала, который преобладает среди граждан России.

2. Третий раздел данной Главы рассматривает основные мероприятия по осуществлению партнерского сценария. Как было уже указано выше, мы достаточно скептически настроены по отношению к возможности успеха такого сценария. Тем не менее, предоставим несколько замечаний по предлагаемым мерам.

3. Первый комплекс мер направлен на обеспечение контроля, оценки и надзора за государственными и муниципальными властями, а особенно нормативными актами, со стороны гражданского общества. Хотя мы в целом поддерживаем идею такого надзора и контроля, в то же время мы полагаем, что предложенные меры слишком уж формализуют такой контроль и надзор путем принятия

соответствующих законов и «учреждения профессионального статуса общественного управляющего (предпринимателя)», совершенно не подчеркивая необходимость организации по-настоящему свободных выборов и свободы прессы и других СМИ, которые бы служили инструментом контроля со стороны гражданского общества. Единственным исключением являются предложения по созданию общественной телевизионной станции и оказанию поддержки организациям по защите прав избирателей. Хотя мы недостаточно знакомы с российским законодательством и другими препятствиями свободе СМИ, мы считаем, что этих двух предложений недостаточно. Получается, что как минимум некоторые законы, определяющие деятельность СМИ и свободу слова, такие как закон об «экстремизме», необходимо пересмотреть.

4. Чтобы помочь некоммерческим организациям выйти на рынок социальных услуг (мы предполагаем, что существуют два основных таких рынка – образование и здравоохранение), авторы предлагают применение двух общих подходов. Первый подход состоит в создании равных условий для всех поставщиков социальных услуг, а, согласно второму подходу, услуги, предоставляемые исключительно некоммерческими организациями, должны продвигаться на рынок государством. Что касается первого подхода, предложения авторов совершенно очевидно дают некоммерческим организациям преимущества по сравнению с коммерческими поставщиками услуг. Нельзя забывать, что некоммерческие организации уже имеют некоторые преференции над работающими на доход поставщиками услуг, т.к. некоммерческие организации не облагаются налогом. Авторы также предполагают установление целевого финансирования деятельности некоммерческих организаций. А как тогда смогут коммерческие поставщики социальных услуг конкурировать, если им нужно платить налоги и нигде получить внешнее финансирование для осуществления своей деятельности?

Второй же подход совершенно неясен. Как указано выше, авторы сначала предлагают его как продвижение услуг, предлагаемых исключительно некоммерческими организациями. Но впоследствии оказывается, что второй подход включает обеспечение субсидиями тех некоммерческих организаций, которые предлагают определенные «приоритетные» услуги, причем приоритеты определяются региональными и муниципальными властями. И в то же время, авторы заявляют, что «в задачу не входит притеснение существующих поставщиков». Входит это в задачу или нет, но, пока субсидии некоммерческим организациям носят самый общий характер, результатом будет являться именно «притеснение» существующих поставщиков.

Глава 23 (Региональный федерализм, местное самоуправление, межбюджетная политика)

Данная глава посвящена анализу фискального федерализма и отношений между разными уровнями правительства (федеральным, региональным и муниципальным). Как и в большинстве других глав, здесь рассматриваются три возможных сценария развития федерализма в России. В основной части этой главе также содержатся довольно конкретные предложения реформ, включая и их сроки.

Общие комментарии

Хотя глава содержит довольно правильный анализ и предложения по усовершенствованию фискального федерализма и местного самоуправления в России, некоторые аспекты анализа и аргументов можно улучшить. Сначала хотелось бы подчеркнуть два основных аспекта: тот факт, что стимулы региональных и местных властей определяются по остаточному принципу, а не по общей стоимости средств, находящихся в их распоряжении; а, во-вторых, несколько чрезмерное акцентирование внимания на необходимости горизонтальной конкуренции между регионами без достаточного учета потенциальных проблем, которые такая конкуренция способна создать. В приведенных ниже разделах (1) и (2) содержатся наши взгляды на обе эти проблемы.

(1) Важность предельного эффекта при определении фискальной независимости

Один из основных аргументов, представленных в главе в пользу усиления финансовой централизации начиная с 2005 года, состоит в том, что доля консолидированного бюджета, контролируемого регионами, снизилась с 45% в 2005 году до 37% в 2010. Во-первых, не совсем понятно, как авторы определяют, какие средства находятся под контролем регионов. Во-вторых, такие процентные показатели, вероятнее всего, включают таможенные (импортные и экспортные)

пошлины, которые естественным путем скапливаются у федерального правительства. Такая категория доходов значительно возросла между 2005 и 2010 годами. Хотя доход федерального бюджета (номинально) увеличился с 5,04 трлн. рублей в 2005 году до 8,30 трлн. рублей в 2010 (или на 65%), таможенные доходы выросли с 1,62 трлн. рублей до 3,23 трлн. рублей (или на 99%). Без учета таможенных пошлин и за вычетом внебюджетных фондов, региональные бюджетные доходы возросли с 42,2% консолидированного бюджета в 2005 году до 49,6% в 2010. Доля региональных расходов в общих расходах консолидированного бюджета снизилась за период 2005-2010 гг., но это можно также в большой степени объяснить существенным ростом федеральных доходов за счет роста таможенных доходов.

В-третьих, и что важнее всего, степень финансовой независимости и ее воздействие на стимулирование со стороны региональных властей сильно зависит от того, что происходит в ответ на изменения региональных доходов. Если повышение региональных доходов в данном году на один рубль приводит к эквивалентному снижению средств, выделяемых из федерального центра, у региональных властей не было бы серьезных стимулов для развития собственной налоговой базы (и, соответственно, местной экономики), вне зависимости от доли региональных доходов в общих доходах бюджета или доли доходов, «контролируемой» местными властями.⁹ Если же, с другой стороны, существенная часть дополнительных доходов, полученных региональным правительством, остается в его распоряжении и не компенсируется изменениями в субсидиях из центра, у региональных правительств появляется мощный стимул по усовершенствованию своей доходной базы.

⁹ См. Журавская (2000), Алексеев и Курляндская (2003) и Плеханов (2004) по ситуации в России, и Джин и др. (2005) по ситуации в Китае.

Самый простой подход к оценке воздействия трансфертов из центра на стимулы регионального правительства – оценить следующую регрессию (см. Плеханов, 2004):

$$\Delta ZATP = \alpha + \beta \Delta BPII + \gamma Z + \varepsilon \quad (1)$$

где $\Delta ZATP$ обозначает изменения в средних расходах правительства на душу населения, $\Delta BPII$ обозначает изменения среднего валового регионального продукта на душу населения, а Z – это вектор контроля. В определенном смысле, это – не прямой подход к оценке рассмотренных выше воздействий. Здесь вместо регионального дохода используется $\Delta BPII$, а изменения правительственных расходов предположительно отражают сумму собственных доходов и трансфертов. С другой стороны, в некотором смысле, такой подход подводит нас к самой сути проблемы, поскольку стимулы правительства к повышению доходов от налогов обычно более важны, т.к. они предположительно отражают правительственные стимулы к росту экономики в регионах, и $\Delta BPII$ очень точно отображает такой рост. Тем не менее, поскольку можно возразить, что надлежащей переменной для региональных властей является доход от налогов, мы решили посчитать регрессии, учитывающие региональный доход от налогов вместо ВРП.¹⁰

Для иллюстрации такого положения, оценим регрессию (1) с помощью совокупности данных по регионам России за 2001-2008 гг. Из расчетов исключены все округа и регионы, где добывается нефть или природный газ в более или менее существенных масштабах.¹¹ Между расходами регионального правительства и ВРП

¹⁰ Оценки доходов от налогов являются предварительными, т.к. имеющиеся на руках данные по доходам от налогов неполны.

¹¹ Были исключены регионы, где доход с налога на углеводороды составляет более 50 руб. на человека в любой из указанных годов. Причиной такого исключения стало то, что передача налога между федеральным и региональным бюджетами за этот период сильно изменилась. Округа исключены, поскольку они, как правило, меньше по размеру, и их отношения с соответствующей областью существенно изменились в период 2001-2008 гг. Хотя такое

существует потенциальная внутренняя связь. По этой причине мы применяем подход system-GMM (системный обобщенный метод моментов), предложенный Ареллано и Бондом и использующий в качестве инструментов запаздывающие переменные на обоих уровнях и различиях. Кроме того, метод system-GMM вносит надлежащую коррекцию для автокорреляции данных первого порядка. Для сравнения и проверки надежности также представлены оценки фиксированных элементов. Чтобы оценить возможные изменения в финансовых отношениях между федеральным правительством и регионами, начиная с 2005 года (т.е. после отмены губернаторских выборов), были включены переменные взаимодействия между $\Delta ВРП$ и индикаторной переменной, имеющей значение 1 в 2005-2008 гг. и 0 во всех остальных случаях.¹² Были также проведены эксперименты по использованию индикаторной переменной для 2006-2008 гг. Результаты в качественном отношении остались теми же, что и для индикаторной переменной 2005-2008 гг. В Таблицах 2 и 3 представлены результаты регрессий с использованием соответственно $\Delta ВРП$ и Δ Доходы от налогов в качестве независимых переменных. Единственные контрольные переменные, включенные в эти регрессии – индикаторные переменные по каждому году. Следуя за Плехановым (2004), мы также провели эксперименты по включению доли занятости в малом бизнесе населения региона. Существенных изменений результатов не последовало. Все регрессии также демонстрируют контроль запаздывающей переменной среднего ВРП на душу населения или дохода от налогов соответственно.

изменение предположительно не оказало существенного влияния на нефтепроизводящие области, воздействие на бюджеты некоторых округов могло быть значительным.

¹² Хотя губернаторы, избранные до 2005 года, в большинстве своем сохранили должности до истечения их выборного срока, их стимулы, скорее всего, изменились, как только они поняли, что для того, чтобы остаться при власти, они должны быть вновь назначены центральным правительством, а не переизбраны местными гражданами.

Результаты наших основных регрессий представлены в следующих таблицах.

Таблица 2. – Регрессивный анализ фискальных стимулов у региональных властей, 2001-2008 гг.

Зависимая переменная: ежегодные изменения в расходах регионального бюджета на душу населения

	Метод System-GMM	Метод System-GMM	Фиксированные элементы с помехами AR(1)	Фиксированные элементы с помехами AR(1)	Фиксированные элементы	Фиксированные элементы
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>ΔВРП</i>	0,031*** (0,005)	0,018** (0,008)	0,086*** (0,016)	0,083*** (0,017)	0,083*** (0,021)	-
<i>ΔВРП</i> х <i>после</i> <i>2004 г.</i>	-	0,015** * (0,004)	-	0,003 (0,005)	0,002 (0,013)	-
Р-квадрат	-	-	0,321	0,323	0,348	0,348
Значение вероятности AR(2)	0,307	0,269	-	-	-	-
Значение	0,157	0,158	-	-	-	-

вероятно сти, тест Хансена						
Регионы	73	73	73	73	73	73
Кол-во опрошен ных	483	483	410	410	483	483

Таблица 3. – Регрессивный анализ фискальных стимулов у региональных властей, 2001-2008 гг.

Зависимая переменная: ежегодные изменения в расходах регионального бюджета на душу населения

	Метод System- GMM	Метод System- GMM	Фиксиров анные элементы с помехами AR(1)	Фиксиров анные элементы с помехами AR(1)	Фиксиро ванные элементы	Фиксирова нные элементы
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>ΔДоходы от налогов</i>	0,255** * (0,028)	0,264** * (0,055)	0,295*** (0,051)	0,298*** (0,047)	0,356*** (0,047)	0,343*** (0,042)
<i>ΔДоходы от налогов</i>	-	-0,009 (0,032)	-0,000 (0,039)	-	-0,022 (0,034)	-

х после200 4 г.						
Р- квадрат	-	-	0,308	0,313	0,373	0,372
Значени е вероятно сти AR(2)	0,330	0,346	-	-	-	-
Значени е вероятно сти, тест Хансена	0,235	0,204	-	-	-	-
Регионы	66	66	66	66	66	66
Кол-во опрошен ных	462	462	396	396	462	462

Примечания: (1) Все регрессии линейные.

(2) ** и *** обозначают значимость на уровне 5% и 1% соответственно.

Значение основного параметра, β , невелико, но статистически значимо: оно означает, что хотя трансферты не устраняют стимулов региональных правительств к увеличению ВРП, такие стимулы довольно слабы. Эластичность изменений региональных расходов по отношению к изменению ВРП (рассчитанного в средних

точках соответствующих переменных) составляет около 0,15, что гораздо меньше эластичности, рассчитанной Плехановым (2004) для 1994-2000 гг. по сопоставимой модели. В системе Ареллано-Бонда, которая нам представляется наиболее подходящей для данного случая, такая эластичность немного возросла в 2005-2008 гг. по сравнению с 2001-2004 гг., когда она была меньше 0,2. Тем не менее, следует отметить, что никакие другие характеристики не свидетельствуют о том, что эластичность региональных затрат по отношению к ВРП или доходом от налогов сильно изменилась между началом 2000-х годов и периодом после 2004 года. Эластичность, оцененная с помощью подхода к фиксированным элементам, больше, чем эластичность, оцененная при помощи метода system-GMM, но различия не очень велики. Эластичность в регрессиях, где региональный доход от налогов замещает ВРП, примерно та же, что и в регрессиях с ВРП. Коэффициенты регрессии по доходам с налогов несложно интерпретировать. Например, точечные оценки в Таблице 4 подразумевают, что на каждые 100 рублей дополнительного дохода от налогов региональные затраты возрастают примерно на 26-36 рублей.

Вывод из этих примеров таков: стимулы региональных правительств к увеличению ВРП и доходов от налогов в течение 2001-2008 гг. были положительными, но слабыми. Кроме того, эти стимулы ослабли во второй половине 1990-х гг., несмотря на внешне более четкое использование формул при определении субсидий из центра. Предполагается, что такое исход стал результатом использования уравнительных дотаций.

Отметим также, что подобный пример будет полезным при расчете финансовых отношений между региональными центрами и их муниципалитетами, как это было предпринято Журавской (2000) и Алексеевым и Курляндской (2003).

Мы подчеркиваем, что все вышеупомянутые результаты предварительны, но наша задача была выяснить, что степень финансовой независимости в большой мере зависит от того, какая часть дохода остается под контролем региональных властей,

а не от их общих доходов. Если одной из целей данной главы было усилить финансовую независимость российских регионов, необходимо обратить внимание на отношения между собственными доходами регионов и дотациями из федерального центра.

(2) Горизонтальная конкуренция между регионами и фискальный федерализм для защиты рынка

Авторы данной Главы правы, когда говорят о положительных аспектах конкуренции между регионами и районами за капитал и рабочую силу. Однако, хотелось бы предостеречь, что такая конкуренция обладает целым рядом хорошо известных негативных свойств,¹³ требующих от Центра ограничения такой конкуренции. В сущности, конкуренция между регионами за факторы производства частично имеет не производственный, а перераспределительный характер. Снижая налоги для привлечения факторов производства, каждый индивидуальный регион пренебрегает результатами своих действий по отношению к капиталу, доступному другим регионам. Иными словами, горизонтальная конкуренция за факторы производства порождает негативные последствия, приводящие к установлению налогов ниже социально оптимального уровня и вложениям в инфраструктуру выше социально оптимального уровня.¹⁴

¹³ Как отмечено в работе Oates (1972) (Оутс (1972)), «Пытаясь оставить налоги низкими для привлечения инвестиций, местные власти могут продолжать тратить деньги ниже уровня, при котором предельный доход равен предельным затратам» (стр. 143). Краткое исследование моделей горизонтальной налоговой конкуренции см. Wilson (1999) (Уилсон (1999)). Конечно, вертикальная налоговая конкуренция приводит к противоположным результатам: установлению слишком высоких налоговых ставок (см. Keen and Kotsogiannis, 2002 (Кин и Коцоджианнис, 2002)).

¹⁴ Такие социально неблагоприятные результаты могут в странах с переходной экономикой приводить к улучшению благосостояния посредством, например, повышения альтернативной стоимости местных средств, что снижает стимулы местных правительств поддерживать местные предприятия (см. Qian and Roland, 1998 (Киан и Ролан, 1998)).

Концепция фискального федерализма для защиты рынка была частично разработана для уравнивания преимуществ и недостатков горизонтальной конкуренции (см. Weingast, 1995 (Вайнгаст, 1995), и Qian and Weingast, 1997 (Киан и Вайнгаст, 1997)): заслуживающее внимание обсуждение основных вопросов по теме). В работе Montinola et al. (1996) (Монитола и др. (1996)) были сформулированы следующие пять главных характеристик фискального федерализма для защиты рынка:

F1. *Иерархия* правительств с *четко намеченной сферой полномочий* (например, между национальным и субнациональным правительством) позволяет каждому правительству действовать автономно в пределах своей собственной сферы полномочий.

F2. Субнациональные правительства имеют *основные полномочия по отношению к экономике* в рамках своих юрисдикций.

F3. Национальное правительство имеет полномочия следить за *общим рынком* и обеспечивать перемещение товаров и факторов между субправительственными юрисдикциями.

F4. Распределение доходов между правительствами ограничено, как и совершение займов правительствами: правительства сталкиваются с *жесткими бюджетными ограничениями*.

F5. Распределение полномочий и ответственности *имеет постоянный и институциональный характер*: оно не может быть изменено национальным правительством в одностороннем порядке или под давлением субнациональных правительств.

Хотя существенная часть Главы написана с учетом этих принципов, их стоит открыто сформулировать в качестве пособия для анализа текущей ситуации и выдвижения предложений по реформированию.

Конкретные комментарии

За исключением замечаний, изложенных в разделе «Общие комментарии», мы согласны с анализом текущей ситуации и общим направлением предложений по реформированию. Мы также полностью согласны, что сценарий «статуса-кво» не должен рассматриваться в качестве приемлемого («базисного») сценария российских межрегиональных отношений. Наши конкретные комментарии касаются только некоторых реформаторских мероприятий, указанных в Главе.

1. На стр. 386 предлагается перевести налог на прибыль полностью в регионы. Хотя мотивация такого предложения ясна, хочется отметить, что здесь имеются и свои отрицательные аспекты. Во-первых, непонятно, будут ли регионы устанавливать ставки и определять базу после такого перевода. Если регионы собираются определять ставки или базу, это вызовет сильнейшую налоговую конкуренцию между регионами за факторы производства. Хотя такая конкуренция обладает массой преимуществ, не стоит забывать и о недостатках горизонтальной налоговой конкуренции, описанных в разделе «Общие комментарии». Во-вторых, и, возможно, еще важнее то, что доходы от налога на прибыль нестабильны по сравнению с другими основными налогами, такими как НДС, подоходный налог или налог на (недвижимое) имущество.

2. На стр. 387 предлагается продолжать взимать подоходный налог на месте работы. Понятно, что с учетом реалий в России, администрировать такой налог на рабочем месте легче, но в более далекой перспективе хотелось бы порекомендовать перевести его выплату исходя из места проживания.

3. Получается, что одна из рекомендаций по «второй стадии» на стр. 387 состоит в переводе администрирования налога на прибыль и подоходного налога на региональный уровень. Думается, это не лучший вариант. Большинство регионов России слишком малы и не имеют достаточной возможности администрировать любой из этих налогов. Даже информационные проблемы по взиманию налога с

физических и юридических лиц, получающих доходы в разных регионах, могут стать неразрешимой проблемой.

4.Административный ресурс также является важным вопросом при взимании налога на (недвижимое) имущество. Разработала ли Россия кадастр? Есть ли у муниципалитетов возможности оценить стоимость имущества даже с использованием относительно примитивных методов?

5.На стр. 389 одно из предложений по обеспечению стимулов для создания региональных резервных фондов сводится к смягчению ограничений на региональные и муниципальные займы. Как может смягчение таких ограничений создать стимулы для установления резервных фондов?

Литература

Acemoglu, Daron, and Simon Johnson. 2005. "Unbundling Institutions." *Journal of Political Economy*, 113(5): 949-995 (Акемоглу, Дэрон и Саймон Джонсон. 2005. «Размежевание институтов». *Journal of Political Economy*, 113(5): 949-995).

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review*, 91: 1369–1401 (Акемоглу, Дэрон, Саймон Джонсон и Джеймс А. Робинсон. 2001. «Колониальное происхождение сравнительного развития: эмпирическое исследование». *American Economic Review*, 91: 1369–1401).

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics*, 117: 1231–94 (Акемоглу, Дэрон, Саймон Джонсон и Джеймс А. Робинсон. 2002. «Деньги текут в другую сторону: география и институты в распределении доходов в современном мире». *Quarterly Journal of Economics*, 117: 1231–94).

Alexeev, Michael, and Galina Kulyandskaya. 2003. "Fiscal Federalism and Incentives in a Russian Region", *Journal of Comparative Economics* 31(1): 20-33 (Алексеев, Михаил и Галина Курляндская. 2003. «Фискальный федерализм в стимулы в российском регионе». *Journal of Comparative Economics* 31(1): 20-33).

Glaeser, Edward, Rafael La Porta, Florencio Lopez-De-Silanes, and Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" *Journal of Economic Growth*, 9: 271-303. (Глейзер, Эдвард, Рафаэль ла Порты, Флорансио Лопес-де-Силанес и Андрей

Шлейфер. 2004. «Помогают ли институты росту?» *Journal of Economic Growth*, 9: 271-303).

Jin, Nehui, Yingui Qian, and Barry Weinast. 2005. “[Regional Decentralization and Fiscal Incentives: Federalism, Chinese Style](#),” *Journal of Public Economics*, 89(9-10): 1719-42 (Джин, Хехуи, Ёинги Киан и Барри Вайнгаст. 2005. «Региональная децентрализация и финансовые стимулы: федерализм, китайский стиль», *Journal of Public Economics*, 89(9-10): 1719-42).

Keen, M. and C. Kotsogiannis. 2002. “Does Federalism Lead to Excessively High Taxes?” *American Economic Review*, 92: 363-370 (Кин, М. и К. Коцоджианнис. 2002. «Ведет ли федерализм к слишком высоким налогам?» *American Economic Review*, 92: 363-370).

Mauro, P., 1995. “Corruption and growth.” *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681–712 (Мауро, П., 1995. «Коррупция и рост». *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681–712).

Mendez, Fabio, and Facundo Sepulveda. 2006. “Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence.” *European Journal of Political Economy*, 22: 82-98 (Мендес, Фабио и Факундо Сепульведа. 2006. «Коррупция, рост и политические режимы: перекрестные свидетельства». *European Journal of Political Economy*, 22: 82-98).

Montinola, Gabriella, Yingyi Qian, and Barry R. Weingast. 1996. “Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success.” *World Politics*, 48: 50-81 (Монтинола, Габирэлла, Ёнги Киан и Барри Р. Вайнгаст. 1996. «Федерализм,

китайский стиль: политический базис для экономического успеха». *World Politics*, 48: 50-81).

Oates, W. 1972. *Fiscal Federalism*. Harcourt Brace Jovanovich, New York (Оутс, У. 1972. *Фискальный федерализм*. Harcourt Brace Jovanovich, Нью-Йорк).

Plekhanov, Alexander. 2004. "Incentive Aspects of Revenue Sharing: Central and Regional Government in Russia." Working paper CWPE 0440, July (Плеханов, Александр. 2004. «Стимулирующие аспекты разделения доходов: центральное и региональное правительство в России». Доклад, Сборник докладов по экономике Кембриджа 0440, июль).

Qian, Yingyi, and Gérard Roland. 1998. "Federalism and the Soft Budget Constraint." *American Economic Review*, 88(5): 1143-1162 (Киан, Ёинги и Жерар Ролан. 1998. «Федерализм и мягкие бюджетные ограничения» *American Economic Review*, 88(5): 1143-1162).

Qian, Yingyi, and Barry R. Weingast. 1997. "Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives." *Journal of Economic Perspectives*, 11(4): 83-92 (Киан, Ёинги и Барри Р. Вайнгаст. 1997. «Федерализм как обязательство сохранить рыночные стимулы». *Journal of Economic Perspectives*, 11(4): 83-92).

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi. 2004. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development." *Journal of Economic Growth*, 9: 131-165 (Родрик, Дэни, Арвинд Субраманиан и Франческо Требби. 2004. «Институты правят: главенство институтов над географией и интеграцией в экономическом развитии». *Journal of Economic Growth*, 9: 131-165).

Roland, Gérard, and Thierry Verdier. 2003. "Law Enforcement and Transition," *European Economic Review*, 47: 669-685 (Ролан, Жерар и Тьерри Вердье. 2003. «Исполнение законодательства и переходный период». *European Economic Review*, 47: 669-685).

Shleifer, Andrei. 1998. "State versus Private Ownership." *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 133-150 (Шлейфер, Андрей. 1998. «Государственная собственность против частной». *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 133-150).

Weingast, Barry R. 1995. "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Growth," *Journal of Law, Economics, and Organization* 11: 1-31 (Вайнгаст, Барри Р. 1995. «Экономическая роль политических институтов: федерализм для защиты рынка и экономический рост». *Journal of Law, Economics, and Organization* 11: 1-31).

Weitzman, Martin. 1977. "Is the Price System or Rationing More Effective in Getting a Commodity to Those Who Need It Most?" *Bell Journal of Economics*, 8: 517-524 (Вайцман, Мартин. 1977. «Эффективнее ли система ценообразования или распределение при доставке товара тому, кто в нем больше всего нуждается?» *Bell Journal of Economics*, 8: 517-524).

Zhuravskaya, Ekaterina. 2000. "Incentives to Provide Local Public Goods: Fiscal Federalism, Russian Style," *Journal of Public Economics* 76(3): 337-68 (Журавская, Екатерина. 2000. «Стимулы для обеспечения общественных благ на местах: финансовый федерализм, русский стиль». *Journal of Public Economics* 76(3): 337-68).

2.2.Дополнительные комментарии к Стратегии 2020.

Введение

Далее даны наши комментарии по ряду конкретных глав настоящего исследования. Сжатые сроки вынудили нас дать отзыв только о тех главах, где, как нам казалось, наш опыт и знания могли бы принести максимальную пользу. Ниже мы приводим некоторые общие замечания, касающиеся документа (всей Стратегии 2020) в целом.

2.2.1. Общие замечания

1. **Качество.** Документ производит сильное впечатление и отражает ту большую работу, которая проведена группами, ответственными за подготовку отдельных глав, а также взвешенность суждений и выводов. Организаторы и рабочие группы достойны похвалы за подготовку столь качественного труда.
2. **Целевая аудитория.** Мы затрудняемся точно указать целевую аудиторию, но полагаем, что документ скорее адресован грамотным людям (и, в частности, руководителям и работникам плановых органов), не имеющим специального образования. В связи с этим нам представляется, что каждую из глав документа можно было бы несколько дополнить описанием как текущего положения дел, так и тенденций развития, полученных из опыта недавнего прошлого. Для этого, скажем, можно было бы в каждую главу включить сводную таблицу, где был бы отражен текущий политико-экономический климат. Например, глава о налоговой политике несомненно бы выиграла, если бы содержала краткую таблицу с указанием ставок НДС, подоходного налога с физических лиц, налога на прибыль,

а также некоторые статистические данные о величине поступлений от того или иного вида налога. Такая информация позволит читателю самому сравнить сегодняшнее положение дел с тем, что предлагается.

3. Конкретные предложения. Рекомендации в главах имеют, как нам кажется, слишком «общий» характер. Например, глава о состоянии финансового сектора содержит рекомендацию о том, что необходимо лучше организовать систему частного пенсионного обеспечения. Хотя мы обеими руками "за", остается неясным, что же конкретно предлагается и какие законодательные шаги (изменения в налоговой политике, законодательных или нормативных актах) необходимо предпринять для достижения этой цели. Без большей доли конкретики читатель остается в неведении относительно того, разработан ли проект таких изменений, призванных устранить препятствия в действующей политике или обеспечить четкие стимулы для принятия нужных мер.

Мы понимаем, что документ большой и невозможно сразу дать все конкретные рекомендации относительно того, как именно следует воплощать в жизнь предложения, содержащиеся в документе. Но все же важно, чтобы в каждой главе было рассмотрено одно (или, может быть, два) конкретных предложения – с тем, чтобы читатель понял, что именно предлагается с практической точки зрения и какие препятствия (как политические, так и экономические) нужно будет преодолеть, чтобы успешно осуществить задуманное.

4. Сценарии. В большинстве глав имеется обсуждение (или хотя бы перечисление) трех основных сценариев: довольно быстрых перемен, стагнации и сбалансированного роста. В то же время обсуждение неизменно «зациклено» на варианте сбалансированного роста. При таком характере обсуждения от одного

перечисления трех возможных сценариев пользы немного. Возможно, стоило бы просто сказать, что авторы данного отчета являются приверженцами прагматичного подхода, а именно поступательных поэтапных изменений. Тем самым составители документа и читатели сосредоточили бы внимание на тех вопросах, которые ограничены рамками принятого подхода. И к тому же, в этом случае обсуждение документа в широких кругах могло бы сосредоточиться на способах координации усилий в ходе реализации предложений – что, безусловно, повысило бы шансы на успех.

5. Резюме. Мы советуем при изучении отчета сначала просмотреть его краткий обзор («executive summary»). Руководители и другие читатели многое почерпнули бы для себя из прочтения этого резюме, содержащего основные предпосылки, изложение общего подхода, а также сводку важнейших рекомендаций из разных разделов. Чтение этого обзора поможет понять, каким образом эти рекомендации могут быть сведены воедино, в общее политическое и правовое поле.

2.2.2. Раздел 1

1. (стр. 321)¹⁵ Рассматривая динамику Показателей качества государственного управления (World Governance Indicators) Всемирного банка, важно понять, что относительно небольшие их изменения могут быть статистически значимыми. Например, по всем показателям, кроме двух, интервал доверия 95% за 2000, 2005 и 2010 частично совпадает, подчеркивая, что различия между этими годами могут не быть статистически значимыми.¹⁶ Два исключения: значения «голоса и подотчетности» и «борьба с коррупцией». Значение первого существенно снизилось в 2010 году по сравнению с 2000 (но не с 2005), а последний значительно ухудшился с 2005 года (но не с 2000). Кстати, вертикальная ось графика динамики этих показателей в Главе никак не обозначена, хотя, судя по всему, он представляет процентильный эквивалент по каждому значению. Кроме того, не обозначен «контроль коррупции», хотя значение можно определить по форме кривой и путем исключения других обозначенных кривых.

2. Судя по всему, Таблица 11 неправильно названа в верхней части, с чем связаны неясности в нижней ее части. В верхней части таблицы указано, что обозначается рейтинг страны из 100, причем, чем меньше число, тем «выше уровень» показателя (т.е., скорее всего, отображает более высокое качество соответствующего института). Но числа в таблице предполагают, что более низкие значения соответствуют более низкому качеству института. В противном случае, согласно такому рейтингу, в Белоруссии было бы самое эффективное правительство, более высокое качество нормативных актов и более высокий уровень верховенства права, в то время как

¹⁵ Все ссылки приводятся на русский текст.

¹⁶ Это не совсем уж безапелляционное утверждение, поскольку правильное сравнение статистической значимости разницы между этими оценками несколько сложнее. Определение совпадений интервалов – обоснованный подход, близкий к правильному сравнению.

Грузия имела бы наихудшие оценки по этим показателям. Очевидно, что это не так. Также необходимо объяснить сокращение GRICS (*Governance Research Indicator Country Snapshot*).

В нижней части представлен рейтинг страны согласно исследованию «Ведение бизнеса» (Doing Business), которое проводится Мировым банком. Важно понять (и объяснить), что такого рода рейтинг составляется исключительно на результатах сравнения официальных процедур, характерных для разных государственных услуг, исключая любые нарушения таких процедур, коррупцию, вмешательство властей и пр.

Например, качество реализации контрактов, по которому Россия демонстрирует неплохие показатели, определяется на «данных,... собранных путем изучения гражданско-процессуального кодекса и других судебных постановлений, а также исследований, проведенных местными адвокатами и судьями». (см. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia#enforcing-contracts>). Хотя польза такой информации очевидна, она может создать ошибочное представление о стране, в которой официальные процедуры не всегда соблюдаются в связи с коррупцией или из-за вмешательства правительственных чиновников. Это положение можно проиллюстрировать данными 2002-2005 года из Исследования производительности и инвестиционного климата в частном предпринимательстве (Productivity and the Investment Climate Private Enterprise Survey, PICS), профинансированного Мировым банком. (Это исследование проводилось в нескольких тысячах фирм, в основном, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в 2001-2005 гг.) В исследовании задавался следующий интересующий нас вопрос:¹⁷

¹⁷ Это не совсем тот вопрос, что и в исследовании «Ведение бизнеса», но он нацелен на сходные проблемы.

«Я уверен, что судебная система позволит защитить мои имущественные и договорные права в хозяйственных спорах». До какой степени вы согласны с таким утверждением? Вы (см. 1-6)?

1. Полностью не согласны 4. Скорее согласны
2. По большей части не согласны 5. По большей части согласны
3. Скорее не согласны 6. Полностью согласны

Средние и медианные показатели ответа на этот вопрос со стороны российских, украинских и грузинских фирм представлены ниже в Таблице 1:

Таблица 1. Средние и медианные показатели ответа на вопросы о защите имущественных прав в хозяйственных спорах.

	Россия	Украина	Грузия
Средний	3,02	3,44	3,42
Стандартное отклонение	1,34	1,31	1,48
Срединный	3	4	4
Число опрошенных	1047	1017	328

Источник: Комментарии авторов и вычисления на основе данных PICS за 2001-2005 гг.

Отметим, что как средние так и медианные показатели по российским фирмам ниже, чем аналогичные величины в Украине и Грузии, причем проверка по критерию Стьюдента свидетельствует, что разница между российскими средними показателями с одной стороны и как украинскими, так и грузинскими с другой статистически значима с уровнем значимости 1%.

Несколько более сложной задачей является использование линейно-регрессионного анализа. Преимущество такого анализа в том, что он выравнивает потенциальные различия в совокупности характеристик респондентов. Нижеприведенные оценки

демонстрируют результаты регрессии ответов на вышеуказанный вопрос с учетом индикаторных переменных, представляющих Россию (переменная равна 1 для российских фирм и 0 для всех остальных), Украину и Грузию, а также нескольких контрольных переменных.¹⁸

$$E = 2,6 - 0,79Poc - 0,34Ukr - 0,18Груз - 0,36Cтол + 0,07Ln(Город) + 0,06Ln(Раб)$$

(0.09) (0.04) (0.04) (0.08) (0.02) (0.005) (0.004)

$$R^2 = -0,03; \text{число опрошенных} = 40\ 466$$

Здесь E обозначает ответы на вышеуказанный вопрос о возможности судебной системы обеспечить исполнения их решений; Poc , Ukr и $Груз$ являются индикаторными переменными соответственно для российских, украинских и грузинских фирм; $Cтол$ является индикаторной переменной для фирмы-респондента, расположенной в столице, $Город$ представляет собой масштаб города, в котором расположена фирма, а $Раб$ представляет собой количественный состав сотрудников, работающих в фирме на полную ставку. Результаты регрессии показывают, что возможность судов добиваться исполнения своих решений в России значительно ниже, чем в других странах с развивающейся и переходной экономикой. В частности, она ниже, чем на Украине или в Грузии. Расположение фирмы в России снижает показатель ответа на вопрос исследования более чем на три четверти пункта, в Украине – на одну треть пункта, а в Грузии – меньше чем на

¹⁸ Это обычная регрессия наименьших квадратов с устойчивой среднеквадратической погрешностью в скобках. Все коэффициенты статистически значимы с уровнем значимости 1%. Регрессия учитывала годовые фиксированные элементы. Их коэффициенты не показаны. R-квадрат имеет относительно низкое значение, но это типично для перекрестных регрессий на уровне фирм, особенно для такой узкой спецификации. Строго говоря, надлежащим подходом к оценке, вероятно, стало бы использование упорядоченного пробита, но его результаты близки к наименьшим квадратам, а последний легче интерпретировать.

0,2 по отношению к фирмам из других стран.¹⁹ Результаты по 2002 году не очень сильно отличаются от 2005 года (именно в это время Исследование проводилось в России). Кроме того, исследование «Характеристика деловой и предпринимательской среды» (Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS), также проведенное Мировым банком в странах с переходной экономикой в 2007-2009 годах, демонстрирует схожие результаты, хотя интересующие нас вопросы были сформулированы несколько иначе, чем в PICS. Подводя итоги, отметим, что показатели качества институтов, принятые в исследовании «Ведение бизнеса» не принимают во внимание фактическое исполнение формальных правил и нормативных актов в какой-либо стране. В частности, высокие оценки, полученные Россией за принудительное исполнение по суду, фактически не подтверждаются фирмами-респондентами, которые имеют иное мнение на этот счет. Такие же возражения можно привести и в отношении других показателей исследования «Ведение бизнеса», хотя и не все из них означают, что качество институционального окружения в России ниже, чем в других странах, сравниваемых в Таблице 11. Например, похоже, что белорусские и казахстанские институты не лучше российских, о чем свидетельствуют показатели исследования «Ведение бизнеса».

3. При обсуждении причин неудачи правительственных реформ авторы Стратегии слишком часто прибегает к эвфемизмам вместо прямого выражения своих мнений («называния вещей своими именами»). В частности, одна из причин обозначена как «недостаточность механизмов контроля и обратной связи» (стр. 323). Что это за механизмы? Конечно, они могут существовать, но главными из них, по всей вероятности, являются свободные и честные выборы, а также независимые

¹⁹ Это достаточно свободная интерпретация результатов с учетом того, что зависимая переменная представляет собой порядковое число. К сожалению, исследование не дало результатов в количественном исчислении.

средства массовой информации, над которыми не довлеет цензура и страх преследования. В самом деле, роль этих двух институтов в продвижении настоящих реформ и усовершенствования институтов в стране трудно переоценить. Тем не менее, этой роли уделяется недостаточно внимания в Главе, даже с учетом применения эвфемизмов, хотя кое-что из содержания этих строк повторяется в конце 1 Раздела Главы на стр. 324.

Утверждается, что другой причиной провала реформ является неэффективная система управления и недостаточная координация различных элементов реформ. Это действительно могло стать причиной некоторых второстепенных проблем, но никак не могло послужить основным источником. Кроме того, вряд ли возможно, чтобы проблемой здесь была «чрезмерная скорость подготовки и осуществления реформ, превосходящая способность исполнительной ветви адаптироваться к ним» (стр. 323). С учетом всей институциональной среды (коррупции, недостаточного соблюдения законности, отсутствие «механизма контроля и обратной связи») меньшая скорость подготовки и осуществления вряд ли привела бы к иным результатам.

4. Последняя причина неудачи реформ – «отсутствие гарантий необратимости реформ и механизмов обеспечения направления реформ». Хотя умение реформаторов создать ощущение необратимости реформ очень важно (мы бы даже назвали это «приверженность правительства реформам»), в абзаце, описывающем такое отсутствие необратимости, не упоминается ни о чем, имеющим связь с необратимостью (или ее отсутствием). А было бы важно изложить предложения по созданию ощущения необратимости для будущих реформ.

5. Хотелось бы добавить, что фактор, соотносящийся с необратимостью, но не идентичный ей, - это роль ожиданий и «ориентации на успех» при определении результатов реформ. Если люди ожидают от реформ успешного исхода, они начинают вести себя в соответствии с такими ожиданиями, и надежд на удачный

результат реформ становится гораздо больше. И наоборот, если люди не верят в успех реформ, они продолжают вести себя в соответствии со старыми правилами, сводя этим все реформы на нет. Возможно, этот фактор сыграл важную роль в относительной успешности реформ в Восточной Европе, которым очень помогли обещания о вступлении в Европейский Союз. Такая перспектива координировала действия элиты в попытке достичь условий для вступления и убедила большинство людей в том, что демократические реформы победят. Формальное моделирование такого воздействия отражено, например, в работе Ролана и Вердые (2003).

2.2.3. Раздел 2

1. Стабильный или даже увеличивающийся уровень коррупции надо было добавить в пункт 1 сценария «статус-кво» (стр. 324).
2. Авторы, конечно, правы в том, что наилучшая стратегия при реформировании – та, которую можно осуществить разумными мерами. Тем не менее, было бы желательно получить расширенную оценку осуществимости стратегий, точнее, каковы основные сложности в осуществлении каждой стратегии.
3. В первом пункте Стратегии 1 содержится общее заявление, которое относительно неопровержимо, но проблема в том, как воспользоваться этим правилом. То же распространяется и на второй пункт той же стратегии. Иными словами, выявление предпочтений граждан и предприятий – задача сложная. Кроме того, неясно, как взвешивать предпочтения отдельных лиц (т.е. сравнивать их друг с другом). Такой серьезный вопрос нельзя оставлять без внимания. Как минимум, Стратегия должна побуждать к развитию особого механизма выявления и взвешивания предпочтений разных лиц.
4. Авторы совершенно правы, подчеркивая важность осуществимости любой предлагаемой стратегии. Отметим, тем не менее, что стратегия «оптимизации» является совершенно неосуществимой, т.к. не направлена ни на проблему

коррупции, ни на усовершенствование судебной системы, системы выборов и свободы СМИ.

5. Вторая стратегия («дебюрократизация») частично основана на возрастающей роли судебной системы, и авторы правильно отмечают необходимость ее усовершенствования. Тем не менее, еще раз отметим, что необходимость усовершенствовать судебную систему недостаточно четко обозначена в данной стратегии.

6. Мы также в общем поддерживаем принцип «презумпции невиновности» как основу для разработки нормативных актов по дебурократизации. Однако, следует отметить, что применение этого принципа не должно заходить слишком далеко. В некоторых ситуациях он может быть неприменим. Это особенно ярко выражено в странах, где уклонение от соблюдения правил очень распространено. Например, с учетом однозначно серьезной проблемы уклонения от уплаты НДС фирмами-однодневками, возникает необходимость усовершенствования процедур регистрации НДС (которые при этом могут быть упрощены). Кроме того, применение принципа презумпции невиновности должно сочетаться с наложением достаточного наказания за выявленные нарушения.

7. Непонятно, почему стратегия отрицает административную и уголовную ответственность за нарушения, которые не приводят к потере жизни или ущербу для здоровья граждан. Хотя денежные штрафы все же являются более предпочтительным наказанием за нарушения, не приводящие к потере жизни или здоровья, имеются серьезные аргументы в пользу административного и уголовного наказания в определенных обстоятельствах. Например, некоторые нарушители могут быть «неподсудны», т.е. обладать возможностью заплатить достаточно высокие штрафы. Если потенциальный нарушитель знает о своей неподсудности, его стимулы к соблюдению правил могут быть социально неэффективны. Кроме того, наказание за очевидно *намеренные* нарушения путем наложения

административных и даже уголовных санкций не всегда социально неэффективно, особенно с учетом сложности оценить реальные социальные потери за нарушения. Вероятнее всего, по этой и другим причинам все юридические системы предусматривают наказание в виде тюремного заключения за многие нарушения, которые не ведут к смерти или потере здоровья. Крупные кражи или кражи со взломом обычно наказываются тюремным заключением. В большинстве стран существуют положения, позволяющие наказывать уклонение от налогов в особо крупных размерах также заключением под стражу. Тем не менее, согласимся, что в России спектр нарушений, наказываемых в административном и уголовном порядке, может быть существенно уменьшен по сравнению с текущей ситуацией.

8. Не совсем понятно значения пункта (1) Стратегии 3 («позитивная реинтеграция») на стр. 327. Возможно, здесь недостает некоторых объяснений.

9. Авторы отмечают вероятность того, что требование о получении согласия (одобрения) на нормативные акты у всех заинтересованных групп может не сработать или быть неверно использовано, если гражданское общество недостаточно активно. Тем не менее, предложения по исправлению такой потенциальной проблемы отсутствуют.

10. В целом, Стратегия 3 менее всего осуществима в обозримом будущем. Вероятно, ее можно внедрить после всеобщего усовершенствования системы институтов в России, например, вследствие реализации Стратегии 2

11. В отношении порядка реформ, авторы считают, что стратегия «оптимизации» (или, по крайней мере, ее части) должна стать начальным шагом, поскольку «оптимизацию» легче всего осуществить. Позволим себе не согласиться. Как было указано выше в пункте 4, по нашему мнению, стратегия «оптимизации» неосуществима разумными средствами в том смысле, что она вряд ли приведет к каким-либо значимым положительным изменениям.

2.3.Комментарии к Главе 2. Стратегии улучшения делового климата и повышения инвестиционной привлекательности в целях перехода к модели устойчивого роста

Введение

Предметом рассмотрения в данной главе является создание лучших условий для предпринимательской деятельности и развитие возможностей инвестирования. Глава начинается с обсуждения не слишком хорошей репутации России с точки зрения инвестора и затем переходит к предложениям, которые можно отнести к одной из двух групп. Первую группу предложений можно охарактеризовать как законодательные инициативы, направленные на то, чтобы обеспечить защиту инвесторов от пагубного влияния коррупции среди государственных чиновников, притеснений со стороны правительства, рейдерства и недобросовестной конкуренции, опять же в значительной степени со стороны или при поддержке государственных структур. Вторая группа предложений, насколько мы поняли, призвана создать экономические стимулы (хотя и не вполне понятные) для инвестиций в экономику России.

2.3.1. Общее замечание

Мы предполагаем, что цель этой главы состоит в анализе имеющихся возможностей по увеличению объема инвестиций или созданию условий для внутреннего инвестирования – хотя об этом и не говорится в явной форме. Стимулирование капиталовложений в национальную экономику способно повлиять на экономическую ситуацию как минимум тремя способами:

а. Увеличение объема внутренних инвестиций, осуществляемых гражданами России (как альтернатива инвестированию российского капитала в экономику других стран) – данное явление можно истолковать, по крайней мере частично, как уменьшение оттока («бегства») капитала, а также сокращение объема активов,

которые российские компании и частные лица предпочитают размещать за границей;

b. Привлечение дополнительных иностранных инвестиций;

c. Увеличение объема личных сбережений граждан, инвестируемых в экономику (либо, как вариант, более эффективное управление уже вложенными средствами).

Пункт (c) в этой главе вообще не рассматривается. Тем не менее, одной из важных задач любой реформы, направленной на повышение эффективности внутреннего инвестирования, является создание конкурентоспособного внутреннего частного сектора – финансового и банковского, который объединял бы систему страхования, пенсионные фонды, промышленные и инвестиционные банки и другие подобные структуры. Роль этих экономических единиц состоит в том, чтобы обеспечивать эффективный канал поступления внутреннего капитала в сферы, требующие инвестиций, а также осуществлять контроль инвестиционной деятельности.

Пункт (a) не обсуждается в явной форме, но стоит заметить, что (предположительно) самые большие резервы капитала для внутреннего инвестирования кроются в тех активах, которые российские компании и частные лица предпочитают размещать за границей. Отчасти такие зарубежные инвестиции российского капитала служат обычной формой диверсификации; однако значительная доля активов находится за границей, вероятно, в целях защиты от возможной конфискации (в той или иной форме) государственными органами, действия которых зачастую трудно предсказуемы, а также в стремлении как-то компенсировать отсутствие четких механизмов защиты частной собственности. Вряд ли имеет смысл поощрять и тем более полагаться на прямые иностранные инвестиции (ПИИ), если даже сами граждане России (а кому, как не им, знать все тонкости внутренней политики), не желают вкладывать средства у себя дома.

Хотя это явно и не обсуждается, многие из предлагаемых реформ касаются в равной степени также и ПИИ, и деятельности инвестиционных фондов, привлекающих внутренние финансовые ресурсы. Стоило бы сказать несколько слов и о таких возможностях.

Большинство предложений оправданы, хотя им и не хватает конкретики. В тексте открыто говорится, что в задачи данной главы не входит давать конкретные рецепты. Если это так, то, видимо, стоило бы дать больше примеров конкретных проблем, возникающих в нынешних условиях, чтобы читатель мог сам составить обоснованное мнение об общем характере предлагаемых мер.

Одна из важных вещей, о которых явно не сказано – это необходимость в стандартизации системы отчетности и аудита для тех субъектов хозяйствования, которые образованы за счет средств мелких акционеров (да, собственно говоря, и для любых акционерных обществ). Инвесторы должны иметь возможность выполнить всестороннюю проверку управленческой деятельности компании и предотвратить возможные злоупотребления со стороны руководства компании и держателей контрольного пакета акций.

2.3.2. Конкретные комментарии

Текст	Комментарий
В рейтинге благоприятности делового климата (Doing Business Index) Россия потеряла 23 позиции, что является самым худшим показателем среди всех стран, имеющих в списке. Согласно индексу глобальной	Нужна таблица, где были бы представлены эти индексы и то, каким образом изменились позиции России в указанных списках. Это должно выглядеть как одна сводная таблица индексов. Также следует в примечании расшифровать, какие

<p>конкурентоспособности IMD, в 2007 году Россия занимала 5-е в списке из десяти ведущих развивающихся стран, но в дальнейшем опустилась на 9-е место.</p>	<p>именно показатели учитываются тем или иным индексом.</p> <p>Мы предполагаем, что задачей этой главы было ввести читателя в круг рассматриваемых вопросов. Представленные данные, безусловно, поучительны, но главным вопросом остается все же то, как менялся со временем объем капиталовложений по сравнению с другими странами.</p> <p>Цитата из отчета в рамках проекта Global Entrepreneurship Monitor («Глобальный мониторинг предпринимательства») уместна, но возникает вопрос о корректности сопоставления. Сопоставимость улучшается, если рассчитать «чистый» объем капиталовложений – либо на душу населения, либо в виде прироста. Такая информация была бы полезна, т.к. если окажется, что «чистый» объем капиталовложений (на душу</p>
--	--

	<p>населения, или в виде прироста) выше, чем у стран того же уровня развития, то возникает резонный вопрос – а можно ли считать рейтинг благоприятности делового климата (DBI) отражением успеха в сфере инвестиций?</p>
<p>1) чрезмерное неравенство прав рыночных агентов; 2) барьеры входа на рынок для новых компаний; 3) искажающее влияние государственного и монопольных секторов; 4) чрезмерное и неэффективное регулирование экономики; 5) недостаточные темпы реструктуризации старых компаний, получающих государственную поддержку в разных формах ; 6) коррупция.</p>	<p>Все эти пункты верны, но наряду с ними возможны и другие столь же важные вопросы, например:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ограниченный доступ к источникам финансирования • Ограниченный доступ к ресурсам квалифицированной рабочей силы • Ограниченные функции системы международных денежных переводов.
<p><i>Конкуренция – не техническая, а политическая проблема</i></p>	<p>Хорошо было бы привести несколько примеров попыток ограничить засилье бюрократизма в государственной сфере.</p>

<p>Планирование организационной стратегии должно предусматривать одновременное продвижение в двух направлениях:</p>	<p>Какому из вариантов отдается предпочтение? Второй из них, по-видимому, основан на куда более системном подходе. Хотя исключить его нельзя, важно добавить чуть больше конкретики.</p>
<p>Место России в ряду передовых развивающихся стран: Практика бизнеса (Doing Business), 2011 г.</p>	<p>Не уверены, что этот график так уж необходим. Он слишком сложен и труден для понимания.</p>
<p>Уголовный кодекс</p>	<p>Примеры, имеющиеся в тексте, весьма убедительны. Было бы полезно дать подобные примеры и в других частях текста.</p>
<p><i>Определение и разграничение полномочий различных правоохранительных органов в сфере контроля экономической деятельности и предупреждения экономической преступности.</i></p>	<p>Мы поддерживаем предложение в целом, но один-два примера несовершенства системы, вероятно, помогли бы убедить читателя.</p>
<p>... немедленная ликвидация в судебном порядке компаний и субъектов, зарегистрированных на недействительные паспорта или подставных лиц (на момент регистрации)</p>	<p>Разве это считается уголовным преступлением?</p>
<p>а) <i>Введение механизмов</i></p>	<p>Было бы полезно разъяснить</p>

<p>реституции (восстановления) прав собственности.</p>	<p>практическое значение этого пункта – возможно, на одном-двух примерах.</p>
<p>Они не в состоянии предложить эффективных механизмов и предоставить субъектам хозяйствования возможности для независимой защиты своих прав в данной сфере.</p>	<p>Это касается фундаментальных прав собственности или только прав на ведение бизнеса?</p>
<p>...процедуры обжалования решения административных органов</p>	<p>Какого рода иски имеются в виду? Полезно было бы проиллюстрировать на примерах.</p>
<p>Введение механизма принятия экстренных мер («красной кнопки») на Интернет-сайтах федеральных служб, то есть таких онлайн-ресурсов, куда предприниматели могли бы обратиться в случае ущемления их прав.</p>	<p>«Ущемления» кем? Относится ли это к компетенции гражданского и (или) уголовного права? Не следует ли предоставить такую возможность всем потребителям, а не только субъектам хозяйствования?</p>
<p>Расширение прав объединений предпринимателей.</p>	<p>Опять-таки, хотелось бы примеров. Идет ли речь о Торговой палате или же об саморегулируемых организациях типа Американской медицинской ассоциации?</p>
<p>Для повышения эффективности</p>	<p>Это может сбить с толку</p>

<p>саморегулируемых организаций необходимо закрепить механизм раскрытия информации о результатах контрольно-надзорных мероприятий ...</p>	<p>неспециалиста. Какие виды деятельности подлежат саморегулированию, а какие государственному регулированию, либо тому и другому? Здесь обязательно необходимо дать примеры.</p>
<p>Наделение объединений предпринимателей правом выступать в суде от имени и по поручению</p>	<p>Этот вопрос мог бы стать предметом корпоративного права. Наделите объединение предпринимателей полномочиями (юридического) лица – и оно автоматически получит право выступать в суде.</p>
<p>Расширение перечня нормативных актов и положений, подлежащих «оценке воздействия регулирования», путем оценки тех актов, которые оказывают влияние на отношения между хозяйствующими субъектами, ...</p>	<p>Не стоит объяснять, что де-факто это не что иное, как технико-экономическое обоснование нормативного акта (т.е. анализ выгоды затрат), что в корне отличает его от других пунктов перечня.</p> <p>Кто будет заниматься подобным анализом? Какому департаменту или рабочей группе будут выделены средства на такую</p>

	работу?
<p><i>регистрация хозяйствующих субъектов</i></p>	<p>Регистрация хозяйствующих субъектов – с какой целью? Необходимо сделать так, чтобы можно было образовать субъект с правами физического или юридического лица максимум за день – более того, это можно и нужно делать через Интернет в режиме онлайн.</p> <p>Вопрос по сути упирается в получение ИНН и др. подобных реквизитов – эти процедуры также необходимо упростить (предоставив налоговым органам право отклонить заявку и выполнить аудиторскую проверку).</p> <p>Лицензирование является отдельным вопросом. Например, от кафе можно потребовать наличия лицензии на реализацию продуктов питания, поскольку это касается безопасности и здоровья людей.</p>

	<p>Было бы разумно разделить эти вопросы с тем, чтобы предложения авторов были направлены на решение конкретных задач.</p>
<p><i>Ужесточение требований к минимальному размеру уставного капитала</i></p>	<p>Минимального размера уставного капитала вообще быть не должно. Образование юридического лица должно быть возможно и безо всякого капитала.</p>
<p><i>Доступ хозяйствующих субъектов, особенно предприятий малого и среднего бизнеса, к ограниченным ресурсам, в том числе сложившейся инфраструктуре естественных монополий.</i></p>	<p>Это отдельный вопрос, требующий серьезного анализа. Нет никаких причин ограничивать кого бы то ни было в доступе, скажем, к коммунальным услугам, если он в состоянии платить за электричество и т.д. (если только предполагаемая хозяйственная деятельность не вызовет чрезмерной нагрузки на коммунальную службу). Например, пивоваренный завод может потребовать дополнительной мощности от системы водоснабжения. Но такие вопросы, как правило, рассматриваются в конкретных бизнес-планах и не заложены в базовые стандарты.</p>

	<p>Если имеется некий список очередности, то предложение заслуживает всяческих похвал. В этом деле не должно быть никакого протекционизма, а критерии постановки в очередь и перемещения в ней должны быть понятными и «прозрачными».</p>
<p>«налоговый трансформационный шок».</p>	<p>Что конкретно предлагается взамен? Некие принципы перехода? Или изменение в системе налогообложения малого бизнеса?</p>
<p>Смягчение шокового состояния от финансовых преобразований.</p>	<p>Общее направление задано верно, однако успех здесь будет зависеть от того, насколько удастся провести реформы финансового рынка и повысить уровень конкуренции (как в сфере инвестирования, так и в деятельности коммерческих банков).</p>
<p>В отличие от стран с низким доходом на душу населения и неразвитой системой управления и образования, затраты на развитие и улучшение условий ведения</p>	<p>Нам сложно судить, так ли это. Во всяком случае, это место можно было бы и изъять из текста, даже если мысль и верна.</p>

<p>бизнеса в России не могут быть компенсированы экономией за счет привлечения дешевой рабочей силы.</p>	
<p>... укрепление позиций рубля повысило отдачу от инвестирования в рынки.</p>	<p>Мы в этом не уверены. Показатель доходности вложений в российскую экономику с поправкой на риск может быть весьма эластичным, поэтому повышение валютного курса может и не оказать заметного влияния на общую окупаемость капиталовложений. В то же время крепкий рубль может серьезно повлиять (а может и не повлиять) на состояние внутреннего рынка инвестиций, в зависимости от того, что послужило причиной повышения курса. Например, может оказаться, что повышение курса национальной валюты вызвано ростом цен на нефть – что, в свою очередь, способно увеличить приток инвестиций как внутри страны, так и за рубежом.</p>
<p><i>Качество инвестиций</i></p>	<p>Мы не уверены в том, что рост объема прямых иностранных</p>

	<p>инвестиций (ПИИ) по отношению к объему займов может служить показателем качества. Во-первых, степень риска кредитования зависит от того, взят ли кредит в иностранной или национальной валюте. Далее, если взятые кредиты используются для стимулирования внутренних инвестиций (а не расходуются на потребление), то рост объема внутренних инвестиций служит просто эквивалентом ПИИ. Наконец, кредиты могут использоваться внутренними инвесторами для вложений в активы за пределами России.</p>
<p>Тип I</p>	<p>Если это возможно, расшифруйте «типы» для тех, кто не знает значения этого термина.</p>
<p>стратегия инвестирования должна претерпеть существенные изменения:</p>	<p>Можем предположить, что речь здесь идет о внутренних инвестициях в противовес инвестированию вообще, осуществляемому гражданами России (как внутри страны, так и за</p>

	рубежом), но хорошо бы знать это наверняка.
<p>следует особо подчеркнуть необходимость передачи технологий.</p> <p>В условиях ценовой неопределенности и значительных капиталовложений в энергетику по всему миру, первостепенное значение приобретает повышение качества инвестиций в данную отрасль. Помимо этого, более высокая для данного сектора экономики доля ПИИ в структуре капиталовложений позволит смягчить риски, связанные с колебаниями цен и процентных ставок.</p>	<p>Передача технологий – тоже одна из форм инвестирования. Это может быть как импорт (покупка технологии), так и продажа лицензии (ПИИ). Непонятно, каким образом ПИИ в природные ресурсы могут способствовать диверсификации факторов риска применительно к экономике России. Коль скоро риски, связанные с поддержанием всего «портфеля внутренних объектов собственности», зависят от ПИИ, внутренние инвесторы могут просто внести коррективы в сам портфель.</p>
<p>принять меры к тому, чтобы восстановить доверие между государством и деловыми кругами.</p>	<p>К сожалению, на это не способен никакой Омбудсмен. Лишь прозрачная политика самого государства, пекущегося о защите прав инвесторов, способна сдвинуть проблему с мертвой точки в нужном направлении.</p>
<p>С целью контроля деятельности</p>	<p>Позвольте, какими полномочиями</p>

<p>федеральных служб все жалобы предпринимателей в адрес государственных структур, касающиеся недобросовестного поведения чиновников или неэффективного регулирования, должны направляться также на адрес Омбудсмана (комиссара по правам человека).</p>	<p>или возможностями располагает Омбудсмен для исправления ситуации? Простое обнаружение компрометирующих фактов, видимо, не работает в российских условиях. Правительство и местная исполнительная власть должны быть связаны рамками закона.</p>
<p>Инвестиционный климат в регионах</p>	<p>Какие конкретно меры способен принять губернатор независимо от федерального правительства? Ну, к примеру, он может понизить некоторые ставки налога (хотя это и не слишком эффективная мера). Вероятно, может также ввести льготы и субсидии. Нужны конкретные мысли о том, какой степенью свободы может располагать губернатор (если может вообще) в деле привлечения инвестиций, а также какими правилами ему следует руководствоваться для достижения прозрачности.</p>

2.4.Комментарии к Главе 3. От стимулирования инноваций к росту на их основе

Введение

В данной главе содержится описание текущего состояния сферы инвестиций в инновационную деятельность, а также предложения по ее реформированию. Приводятся аргументы в пользу того, что Россия нуждается в стимулировании инновационной деятельности, для чего необходимо устранить препятствия поступлению инвестиций и содействовать выработке четкой государственной политики.

2.4.1. Общие комментарии

Материал раздела хорошо продуман и аргументирован. Отметим три общих пункта:

- а. Усилия, предпринимаемые в направлении либерализации экономики путем обеспечения гарантии прав собственности, пересмотра уголовного кодекса, снижения уровня коррупции в государственных и правительственных органах, а также реформирования финансовых рынков, могут благотворно сказаться на состоянии инновационной сферы и привести к развитию этого сектора экономики опережающими темпами. Иными словами, это поможет снять излишнюю зависимость от какой-либо специальной инновационной стратегии, которая бы эффективно компенсировала существующие перекосы в экономике на фоне более общей либерализации. Быстро растущие компании-сторонники инновационных технологий могут оказаться в более выгодном положении, получить дополнительные преимущества от либерализации и тем самым создать основу для распространения

инновации на всю экономику (хотя и с сохранением прав за их владельцами).

б. Как уже отмечалось, Россия живет и действует в условиях мировой экономической конкуренции. Соответственно, инновации должны быть сосредоточены в тех видах предпринимательской деятельности, результаты которых можно продать на мировом рынке (а не осуществляться просто «из любви к искусству»). Инновационная деятельность вряд ли имеет ценность в изоляции от рынка, способного принять ее плоды.

с. Развитие инновационного сектора в России рассчитано на долгосрочную перспективу, учитывая текущее состояние системы контроля со стороны государства и необходимость дальнейшего развития основных институтов (финансового рынка, менее коррумпированной структуры государственных органов, а также современной инфраструктуры). Одной из составных частей такой долгосрочной стратегии должна стать переориентация системы образования на новые цели, а также задача создания таких условий, чтобы специалисты высокой квалификации стремились остаться в России

Большинство предложений носят общий характер; понятно, что они являются квинтэссенцией ряда исследований. Тем не менее, было бы полезно привести выдержки из этих конкретных исследований и, возможно, обсудить одну-две области знаний более подробно – с тем, чтобы читатель мог составить представление об общей стратегии и затратах на ее воплощение.

2.4.2. Конкретные комментарии

<i>До сих пор инновационная деятельность не оказывала заметного влияния на экономическое развитие:</i>	Дельное замечание. Важно также упомянуть о тех высококвалифицированных специалистах, которые вынуждены были массово покидать Россию под давлением экономических и политических проблем. Некоторые из них внесли свой вклад в развитие инновационной сферы США и других стран, работая на физических факультетах университетов, в компании Apple Computer и ряде других частных фирм.
С начала 21-го века и по сей день доля инновационной деятельности в работе компаний не превышала 10%	Как получена эта цифра?
... доля компаний, результаты работы которых зависят от внедрения новых технологий, составляет 23-36%;	Кем и как получена эта цифра? Приведите ссылку на первоисточник.
<i>В экономике России затраты на инновационную деятельность</i>	За какой промежуток времени?

<p>составляют незначительную долю от торгового оборота: средняя по промышленности цифра составляет лишь 1,9% (в Швеции – 5,5%, в Германии – 4.6%).</p>	
<p>В масштабах России число заявок на получение патента на изобретения, поданных заявителями-гражданами России, в сумме составляет около 26 000</p>	<p>За какой промежуток времени?</p>
<p><i>Инновации все еще не входят в число приоритетов для российских компаний. Лишь 4-5% компаний промышленного сектора стремятся реализовать свою продукцию за пределами России;</i></p>	<p>Хотя это и соответствует действительности, важно отметить, что население России велико и доходы (а вместе с тем и покупательная способность населения) растут. Поэтому, в отличие от небольших стран с открытой экономикой, Россия может и не нуждаться в такой доле экспортируемой продукции для повышения отечественной производственной базы.</p>
<p>В то же время нарастает разрыв между структурой и качеством подготовки профессиональных кадров и</p>	<p>Это в самом деле может быть реальной проблемой, но лишь в том случае, если качество образования ухудшается: вместе с этим сужается</p>

<p>потребностями экономики, ориентированной на инновации.</p>	<p>и база, которая обеспечивает перспективы развития.</p>
<p><i>Российская наука до сих пор существует в рамках «советской модели», несовместимой с реалиями сегодняшнего дня; этой модели свойственно засилье независимых НИИ, никак не связанных с деятельностью университетов и частных компаний.</i></p>	<p>Информация, приведенная в данном пункте, говорит сама за себя. Стоило бы акцентировать внимание на том факте, что развитие сектора инноваций возможно благодаря усилиям небольших фирм, изобретателей и рационализаторов (например, при поддержке через систему грантов), а вовсе не силами государственных учреждений.</p>
<p>общие расходы на науку не превышают 55% от уровня 1990 года.</p>	<p>Возможно, стоило бы внести поправку на НИОКР в военно-промышленном комплексе.</p>
<p>Варианты развития инновационной сферы</p>	<p>В разделе дана сводка большого объема фактического материала. Было бы хорошо привести конкретные ссылки на те исследования, по результатам которых построены сводные таблицы.</p> <p>Возможно, имело бы смысл преобразовать отдельные таблицы в матрицу, чтобы читатель мог</p>

	<p>сравнивать разные варианты.</p> <p>Кроме того, вероятно, было бы полезно обсудить одну из отраслей или областей знаний более подробно – с тем, чтобы читатели могли составить собственное мнение о том, что требуется для реализации того или иного предложения, расходах и возможных исполнителях или инициаторах принятия мер.</p>
более высокие целевые показатели	<p>О каких целевых показателях идет речь? Показатель финансирования инноваций как процент от ВВП? Темпы прироста?</p>
Создание стимулов для крупномасштабного проникновения инноваций во все секторы экономики, в том числе отсталые, ...	<p>Что в данном контексте значит «крупномасштабного»? Какие конкретно стимулы предлагаются?</p>
...компенсации сбоев инновационного цикла)	<p>Каким образом?</p>
<i>Низкая востребованность инноваций в условиях России служит фактором,</i>	<p>А вот это может быть наиболее важной проблемой (не считая препятствий, которые так или иначе</p>

<p><i>ограничивающим</i> <i>возможности</i> <i>развития</i> <i>и</i> <i>способность</i> <i>государства</i> <i>регулировать</i> <i>эти</i> <i>процессы</i></p>	<p>придется преодолевать). Россия должна соответствовать рыночным стандартам и, в частности, уметь продать то, что создают субъекты инновационной деятельности. Далее, одна из проблем может состоять в том, чтобы заставить главных действующих лиц на международном рынке обратить внимание на те российские сферы, которые призваны обеспечить поддержку инновационной деятельности.</p>
<p>Учреждение особого порядка косвенного нормативного регулирования, в том числе режима налогообложения, будет побуждать предпринимателей активизировать инвестиционную деятельность в сфере создания и внедрения наукоемких технологий.</p>	<p>Это проще сказать, чем сделать. В конечном счете, лучшим решением может оказаться нейтральная система налогообложения. Нет никаких оснований предоставлять налоговые льготы той экспортируемой продукции, которая в противном случае не выдержала бы конкуренции. Важную роль играют таможенные правила – крайне полезным может оказаться упрощение таможенных процедур и снижение таможенных</p>

	пошлин.
<i>роль государства как модератора сети</i>	«Модератор» – замечательное определение, во всяком случае, в английском языке. То есть государство никем не руководит, вместо этого оно способствует тому, чтобы был заложен фундамент для эффективного взаимодействия, стимулирует исследования в разных направлениях и содействует продвижению продукции на рынке.
<i>Регулирование порядка приобретения прав на использование ноу-хау и производственных мощностей.</i>	Замечательный пункт, при условии, что имеется в виду защита интеллектуальной собственности и устранения препятствий, мешающих выйти на финансовые рынки – при этом цена приобретения прав отражает свободный приток капитала в наиболее динамично развивающиеся сферы производства.
Привлечение зарубежных партнеров	Пункты этой программы вполне разумны, хотя и высказаны лишь в тезисном виде.

<p>Создание специальных фондов в поддержку изобретательства и патентования изобретений, ...</p> <p>Развитие сети и ассортимента консультационных, информационных и т.д. услуг, оказываемых на безвозмездной основе.</p>	<p>Это в самом деле задачи государства?</p>
<p>Проект Сколково – лишь один из примеров</p>	<p>Возможно, стоило бы выделить отдельный пункт с описанием проекта Сколково. Читатель мог бы ознакомиться более подробно с проектом без ущерба тексту.</p>
<p><i>... в условиях новой экономики, построенной на знании, именно соперничество разных стран диктует темп развития</i></p>	<p>Остается надеяться, что это не продлится слишком долго. Россия могла бы и сама создать себе конкурентные преимущества, если бы больше внимания уделяла соперничеству идей и продукции, а не соперничеству разных стран.</p>
<p>Бюджетные расходы</p>	<p>См. комментарий выше относительно создания матрицы для предложений трех типов. Таковую таблицу можно было бы дополнить сравнительной таблицей, где указать ресурсы, необходимые для</p>

	реализации этих предложений.
<i>... реализация варианта плавного поступательного развития позволит не только избежать нереальных финансовых требований со стороны государства ...</i>	Это положение нужно проиллюстрировать примерами.

2.5. Комментарии к Главе 5. Налоговая политика

2.5.1. Общий комментарий

В главе дается оценка действующего налогового режима. Рекомендации включают:

- a. Возврат к стратегии «широкая налоговая база – низкая налоговая ставка» для сокращения факторов, подавляющих деловую активность и обеспечения необходимого дохода;
- b. Сокращение зависимости властей от сырьевого дохода с последующей диверсификацией доходной базы; и
- c. Улучшение администрирования и эффективности для сокращения погони за рентой, коррупции, несоответствий и относительно высоких административных затрат.

Обоснование для этих заключений дается в этой главе путем использования оценки существующей системы в качестве основы для последующих рекомендаций.

Наша цель в данных комментариях двояка: во-первых, мы даем общие комментарии по тексту и специальный комментарий о структуре утверждения, который поможет прояснить некоторые вопросы. Во-вторых, определенные темы обсуждаются достаточно подробно – которые по нашему мнению требуют дополнительного подтверждения в тексте, или с которыми мы не согласны.

Общие комментарии

- d. Главе была бы полезна некоторая реорганизация. Например, неясно, почему была включена дискуссия о повышении дохода на 0,5% ВВП.
- e. Кроме того, реорганизация будет полезна для последовательности и удобства понимания утверждений:

- i. Существующая налоговая система (описание) – мы допускаем, что этот документ будут читать неспециалисты, таким образом, не помешало бы некоторое обобщение существующей налоговой системы.
- ii. Проблемы с существующей налоговой системой:
1. Недостаточная диверсификация
 2. Избыток стимулов
 3. Плохое администрирование и т.д.
- iii. Предложения по изменению системы.
- f. Немного не хватает конкретики. Например, существует предложение ввести прогрессивную систему налогообложения для нефтегазовой отрасли. Было бы полезно привести несколько примеров прогрессивной системы. Кроме того, утверждается, что количество стимулов следует сократить. Было бы полезно знать, какие из них группа предлагает удалить.
- g. Между разными целями могут быть компромиссы. Например, утверждается, что налоговые поступления нестабильны из-за меняющейся цены на нефть, но может быть и так, что введение прогрессивного налога на прибыль (или другого прогрессивного налога) может повысить нестабильность бюджетных поступлений. Следует отметить такие потенциальные компромиссы.

2.5.2. Особые комментарии и примечания

Утверждение	Комментарий
<i>46,5% доходов федерального бюджета и 24,6% доходов бюджета расширенного правительства в условиях 2010 г. формировались через систему</i>	Важно знать, как это соотношение изменялось со временем. Оно увеличивается или снижается?

Утверждение	Комментарий
<i>нефтегазовых доходов</i>	
<p>На фоне <i>системного фактора риска, связанного с зависимостью от конъюнктуры цен</i>, в ближайшее десятилетие налоговая система России столкнется с масштабными вызовами, которые обусловлены необходимостью:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) адаптации к процессу <i>старения населения</i>; 2) оптимизации налоговой нагрузки на экономику в связи с <i>вероятным снижением рентных поступлений</i> в бюджет в среднесрочной перспективе. 	<p>Не помешала бы некоторая реорганизация. Переместите пункты списка о нефтяных доходах в один абзац. По-видимому, пунктов три:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Большая часть бюджета зависит от нефтегазовых доходов – доходная база не диверсифицирована • Недостаток диверсификации и изменение цен создает потенциальное колебание бюджетных доходов (см. ниже примечание о простом анализе) • Нефтяные доходы в будущем упадут, и им нужно найти замену
<p>Подход к политике:</p> <p>Эти факторы требуют применения крайне консервативного подхода к дополнительным расходам. Таким образом, в случае, если будут реализованы озвученные в последние годы обязательства в сфере пенсионного обеспечения и национальной обороны, может возникнуть необходимость увеличения налоговой нагрузки, что</p>	<p>Может быть, лучше:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Привести основание путем описания существующей системы (зависимость от нефтяного дохода, стимулов и т.д.) и проекции во времени (падение нефтяных доходов и т.д.) Это может включать «бессистемное расширение налоговых льгот» (некоторые из которых следует упомянуть в таблице). Кроме этого, существующий режим характеризуется

Утверждение	Комментарий
<p>негативно скажется на перспективах экономического роста. Бессистемное расширение налоговых льгот, без всесторонней оценки их потенциального влияния на доходы бюджета, качественные характеристики налоговой системы и экономическую активность, также является угрозой макроэкономической стабильности.</p>	<p>«произвольным и непрозрачным налоговым администрированием».</p> <ul style="list-style-type: none"> • Укажите необходимость реформирования в контексте бюджетных расходов (стареющее население и потенциальная защита). • Затем дайте рекомендации в контексте существующего порядка вещей и в свете предполагаемых потребностей в доходе.
<p>Нами рассматриваются два сценария в области бюджетной и налоговой политики.</p>	<p>Первым, судя по всему, является политика расходов; то есть, налоговая нагрузка увеличится на 0,5 процента ВВП в год.</p> <p>Второй сценарий предположительно обеспечит «предсказуемую налоговую нагрузку». Неясно, почему два эти сценария связаны. Например, неясно, обеспечит ли «предпочтительный сценарий» тот же доход, что и первый (0,5% роста ВВП). Будет лучше, если основание для сравнения будет ясно описано.</p>
<p>Два сценария, реализация которых</p>	<p>Сокращенный уровень расходов</p>

Утверждение	Комментарий
<p>выходит за пределы налоговой политики, позволяют снизить общую налоговую нагрузку для российской экономики.</p>	<p>можно удалить из этой дискуссии. Было бы лучше сосредоточиться на налоговых политиках, рассчитанных на конкретные доходные ограничения, а также других целях, таких как повышение эффективности.</p>
<p>В целом можно выделить следующие <i>основные вызовы для российской налоговой системы</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Высокая зависимость бюджетных доходов от текущей конъюнктуры мировых рынков сырья и энергоносителей; 2) Невозможность снижения уровня бюджетных расходов, угроза дальнейшего их роста в краткосрочной перспективе; 3) Рост социальных обязательств в связи с неблагоприятным демографическим трендом и несбалансированностью пенсионной системы; 4) Скачки цен на внутреннем рынке энергоносителей; 5) Неравномерное распределение 	<p>Было бы лучше перенести эти предложения в начало главы, а затем изучить каждый пункт в отдельном подразделе. Кроме этого:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Невозможность сократить уровень расходов сама по себе не является проблемой налогообложения. Бюджетное ограничение просто увеличивается. Важным вопросом является то, обуславливает ли рост расходов необходимость изменения структуры налоговой системы. Кажется, не потому, что рекомендации соответствуют любому уровню бюджетных требований. • Неравномерное распределение доходов по территориям фактически в этой главе не рассматривается. Опять же, это может быть сочетание

Утверждение	Комментарий
<p>налоговой базы и налоговых доходов по территориям;</p> <p>Недостатки налогового администрирования, использование его в целях коррупции и как инструмента конкурентного и политического давления.</p>	<p>проблемы расходов с вопросом распределения налогов. Мы не уверены, что эти вопросы подразумевают существенные изменения в структуре.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Неясно, что означают скачки цен на внутреннем рынке энергоносителей, кроме тех, которые обусловлены переходом от экспортного налогообложения к обложению внутреннего производства.
<p>Меры по реализации предпочтительного сценария</p> <p>В рамках предпочтительного сценария предлагается реализовать следующий набор мер в области налоговой политики (свод мер и оценок бюджетных последствий их реализации см. в таблице в Приложении):</p>	<p>Где находится Приложение к этой Главе?</p>
<p>Второй, предпочтительный сценарий обеспечит предсказуемость и стабильность российской налоговой системы, и налоговая нагрузка на бизнес снизится, или, по меньшей мере, не будет расти,</p>	<p>Непонятно, почему желательно понизить налог на капитал относительно текущих уровней. Не ведется дискуссии о средних или предельных эффективных ставках налога по отраслям при текущем</p>

Утверждение	Комментарий
	<p>режиме. Из дискуссии о стимулировании можно сделать вывод, что предельные эффективные ставки теперь довольно низки и могут быть увеличены при их исключении при прочих равных.</p>
<p>Условием реализации предпочтительного сценария является изменение структуры расходов бюджета (см. главу «Бюджетная и денежная политика, макроэкономические параметры и развитие российской экономики»), проведение системной пенсионной реформы (см. главу «Реформа пенсионной системы»)</p>	<p>Мы согласны с этим утверждением, но неясно, почему бюджетные расходы включены в главу о налогообложении. Опять же, одной из причин, по которой уровни расходов могут обсуждаться в главе о налогообложении, является то, что уровень бюджета (или расходов в процентах от ВВП) может иметь значение для структуры налоговой системы (например, НДС по отношению к подоходному налогу) или к соответствующим долям доходов, получаемых от определенных налогов. Однако, эти пункты не обсуждаются.</p>
<p>Необходимо ввести прогрессивное налогообложение всех сырьевых отраслей по мировым ценам на сырье.</p>	<p>См. общую дискуссию. Было бы лучше привести пример, что здесь означает прогрессивное налогообложение.</p>
<p>В случае доведения внутренних цен на</p>	<p>Неясно, почему должен быть налог на</p>

Утверждение	Комментарий
<p>газ до уровня равной эффективности его поставок на внутренний рынок и на экспорт наличие прогрессивной экспортной пошлины будет также сглаживать колебания цены на газ на внутреннем рынке при изменении мировых цен.</p>	<p>внутреннее производство и экспортный налог на газ.</p>
<p>1) Для совершенствования добычи нефти для новых нефтяных месторождений в перспективе целесообразно ввести налог на дополнительный доход.</p>	<p>См. общий комментарий. Что является базой? Будет ли этот налог взиматься дополнительно к налогу на внутреннее производство?</p>
<p>Наименее зависимыми от конъюнктурных факторов являются поступления налога на добавленную стоимость: увеличению поступлений данного налога может способствовать, в частности, оптимизация перечня освобождений от НДС, в том числе в форме применения ставки 0% (см. ниже).</p>	<p>См. общий комментарий. Что означает «зависимые от конъюнктурных факторов»? Единый НДС будет иметь эластичность примерно 1. На практике он должен быть более 1 (исходя из разумного администрирования). Неясно, почему такая эластичность будет выше эластичности подоходного налога, и она определенно выше эластичности акцизов относительно их баз.</p>

Утверждение	Комментарий
<p>Следует отметить, что увеличение акцизов на алкогольную продукцию может рассматриваться как мера, способствующая увеличению доходов региональных бюджетов, поскольку акцизы на спирт этиловый из пищевого сырья и на спиртосодержащую продукцию зачисляются в бюджеты субъектов Российской Федерации по нормативу 50%.</p>	<p>Есть ли намерение обсудить распределение доходов в более общем виде?</p>
<p>Принятое решение о замене единого социального налога страховыми взносами и изменении их шкалы в пользу более регрессивной, а также увеличении ставки с 1 января 2011 г. <i>не обеспечивает долгосрочную сбалансированность пенсионной системы, но в то же время резко увеличивает налоговую нагрузку???? и усложняет налоговое администрирование. Увеличение налоговой нагрузки на труд противоречит общемировой тенденции, когда для повышения конкурентоспособности экономики</i></p>	<p>Что произошло в январе 2011 года? См. соответствующие комментарии в главе о социальных расходах.</p> <p>Зачем снижать ставки, если цель сборов заключается в том, чтобы сделать систему социального страхования самофинансируемой?</p>

Утверждение	Комментарий
<i>налоговая нагрузка на труд и капитал снижается, а на потребление – увеличивается.</i>	
<i>Следует усилить прогрессивность налогообложения доходов и имущества.</i>	См. общее примечание. Какие предлагаются база и ставки? Что означает «прогрессивный налог» на имущество?
<i>Для повышения нейтральности и эффективности налоговой системы следует оптимизировать предоставление налоговых льгот.</i>	См. общее примечание. Было бы лучше представить таблицу текущих льгот и тех, которые предлагается добавить или удалить. Желательно привести один пример расчета налоговых расходов.
<i>Следует предоставить право применять нулевую ставку налога на прибыль некоммерческим организациям (включая бюджетные), осуществляющим деятельность во всех социально значимых областях, а не только в сфере образования и здравоохранения.</i>	Вы имеете в виду освобождение от налогов или нулевую ставку? Таким образом, НПО подают обычную налоговую декларацию с нулевой ставкой налога? Что насчет несвязанного коммерческого дохода?
<i>Целесообразно перейти от упрощенной системы налогообложения к налогу на реальные денежные потоки</i>	Если привести пример, читателю проще будет понять разницу.
<i>Для повышения уровня справедливости</i>	Желательна таблица с примерами.

Утверждение	Комментарий
<p><i>и эффективности налоговой системы целесообразно принять ряд мер в области налогового администрирования.</i></p>	
<p>вести предварительную корректировку налога;</p>	<p>Если привести пример, читателю проще будет понять идею. Нам неясно, какие действия предлагаются.</p>
<p>В сфере налогового администрирования особое внимание должно уделяться специальным методам, используемым при расчете налоговой базы, в том числе налогообложению при осуществлении налогоплательщиками трансграничных операций (противодействие трансфертному ценообразованию и введение института консолидированной отчетности по налогу на прибыль организаций; противодействие практике недостаточной капитализации; правила для бенефициарного владения и – впоследствии – для контролируемых иностранных компаний; определение налогового резидентства). Следует обратить внимание на развитие системы международного налогового обмена</p>	<p>Это вопрос регулирования или налогов? Мы согласны с необходимостью повысить регулирование, но как отразятся изменения стандартов на доходах?</p>

Утверждение	Комментарий
<p>информацией.</p> <p>Для улучшения качества окружающей природной среды <i>целесообразно усилить экологическую направленность налоговой системы.</i></p>	
<p>В условиях дальнейшей интеграции России в международную торговую систему и относительно невысокой конкурентоспособности большинства секторов и отраслей <i>должна усиливаться роль таможенно-тарифного регулирования.</i></p>	<p>Может показаться, что в этом параграфе поддерживается поддержка со стороны государства. См. общий комментарий.</p>
<p>Более активное применение специальных таможенных процедур (переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления) с целью стимулирования производственно-технологической кооперации российских и иностранных компаний и переноса обрабатывающих производств на территорию РФ. Для реализации этого пункта требуется:</p>	<p>Это временные исключения? Торговые зоны? Какие они?</p>

II. Специальные темы

a. Налогообложение природных ресурсов

Насколько мы понимаем, предложения по налогообложению природных ресурсов включают:

- i. Ввести экспортный налог на нефтепродукты, приблизительно равный экспортной пошлине на нефть.
- ii. После того, как они уравниются, ввести поэтапное снижение экспортной пошлины (судя по всему, будет два этапа).
- iii. Компенсировать отмену экспортной пошлины путем повышения «налога на добычу полезных ископаемых» (вероятно, снижая налоги на потребление нефтегазовой продукции, а также сокращение обязательных социальных взносов и налогов на прибыль). Также обсуждается введение прогрессивного подоходного сбора.
- iv. Введение налога на загрязнение окружающей среды (или выборы углерода)²⁰.
Одна из точек зрения на этот набор предложений приведена здесь в общих чертах. Некоторая сравнительная информация о налоговых режимах относительно природных ресурсов дана в Приложении.

- i. Роль налога на добычу минеральных ископаемых

Налог на добычу минеральных ископаемых в России в большинстве стран обычно называется «роялти». Этот сбор является оплатой за передачу права собственности на запасы по мере их добычи. Со стороны потребления этого рынка эта цена представляет собой желание производителей платить за запасы, которые идут на переработку (то есть, спрос на нефть является производным спросом рыночного спроса на бензин или другие продукты, производимые из ископаемых запасов как основного сырья). Со стороны предложения (со стороны государственной собственности) сбор является показателем относительных затрат на добычу

²⁰ Кажется, в документе нет дискуссии о потенциальной роли стабилизации или ее структуре. Исходя из растущего использования средств в других странах и предыдущего использования средств в России, были бы уместны некоторые комментарии.

запасов сегодня относительно такой добычи в будущем (возможно, никогда). Таким образом, сбор отражает предельное снижение ценности запасов (и земли) в результате дополнительной добычи. Такие сборы не являются налогами, а в некоторых странах (включая США) роялти взимается другим департаментом нежели налоговым департаментом или министерством финансов. Фактически, исходя из того, что Россия наделила правами на минеральные запасы государство, определение эффективного роялти само по себе задачей ценообразования государственного сектора, а не налоговым вопросом, потому что текущий размер платежей роялти должен быть компенсацией уменьшающейся стоимости запасов. Существование экспортного налога сместило не только распределение ресурсов с относительно внутреннего производства, но также сократило функцию роялти (налог на добычу минеральных ископаемых) путем уменьшения стоимости запасов, находящихся в государственной собственности (желание производителей платить ниже, чем в ином случае). Таким образом, переход от экспорта к внутреннему производству (вплоть до разведки и добычи, если возможно) должен повысить эффективность, при этом повышая общую стоимость запасов (ресурсов, находящихся в государственной собственности).

ii. Рационализация внутреннего производства

Как было отмечено, переход от экспортного налогообложения к мобилизации внутренних ресурсов посредством роялти (или налога на добычу ископаемых) является желательной рекомендацией. Однако нас беспокоят шаги по достижению этого результата. Насколько мы поняли это предложение, будут введены (повышены) экспортные пошлины на продукты нефтепереработки. Данное предложение создает два стимула. Во-первых, ранее существовавшая экспортная пошлина на сырье создает стимул к использованию внутренних перерабатывающих мощностей для увеличения экспорта продуктов нефтепереработки. Это повысит спрос на внутреннее сырье и будет способствовать

как повышению внутреннего производства, так и экспорту продуктов переработки. Таким образом, при прочих равных, стоимость внутренней переработки упала, что может привести к повышению внутреннего производства (и, возможно, потреблению). Фиксация мировой цены на продукты нефтепереработки на текущем уровне является стимулом к повышению экспорта продуктов нефтепереработки (и, таким образом, эффективному избеганию экспортной пошлины на сырье путем неэффективного экспорта сырья в виде готового продукта). Во-вторых, введение (или повышение) экспортного налога сократит стимул к экспорту, что может привести к дальнейшему уменьшению внутренних цен (теперь как на сырье, так и на продукты нефтепереработки). Доля экспортируемых продуктов переработки будет падать, но неясно, увеличится или снизится общее производство нефтепродуктов из-за будущего снижения внутренних цен.

Утверждается (по меньшей мере в поле, в котором перечислены предложения), что повышение экспортного налога на продукты нефтепереработки поможет «модернизировать российскую нефтепереработку». Мы не уверены, что такой результат может быть достигнут. Действительно, совершенный экспортный налог будет компенсировать стимул к экспорту готовой продукции относительно продуктов переработки, но по тому же признаку внутренняя стоимость продуктов переработки упадет (отсутствие импорта продуктов переработки). Исходя из фиксированной мировой цены (Россия является малой открытой экономикой в отношении международной цены на продукты нефтепереработки), экспортная пошлина снизит внутреннюю цену, таким образом, внутренний спрос возрастет. При этом объем производства нефтеперерабатывающих заводов снизится. Таким образом, неясно, как экспортный налог понимается как создающий мотивацию для модернизации внутренних перерабатывающих мощностей. При этом экспортный налог на сырую нефть уменьшает внутреннюю цену сырой нефти для

нефтеперерабатывающей отрасли, что создает первичный стимул для повышения экспорта продуктов нефтепереработки (без повышения внутреннего предложения продуктов нефтепереработки, опять же, допуская, что мировая цена на нефтепродукты является фиксированной). Если экспортная пошлина является отличной компенсацией стимула к экспорту, то количество внутреннего производства нефтепродуктов может вернуться на уровень, существовавший до введения налога на сырую нефть. Но такой результат будет нейтрален в отношении инициативы по модернизации внутренней нефтепереработки. Наше заключение состоит в том, что при отсутствии веских аргументов об обратном было бы эффективней исключить экспортную пошлину и компенсировать ее повышением налога на добычу полезных ископаемых. Это повысит цену сырья, используемого на внутренних нефтеперерабатывающих заводах, что по меньшей мере заставит их использовать сырье более эффективно и, возможно, создаст стимулы для модернизации, если модернизация означает инвестирование в повышение эффективности нефтеперерабатывающих заводов или лучшее использование сырья путем снижения производственных потерь и иного повышения эффективности.

iii. Прогрессивный налог на прибыль (налог на непредвиденную прибыль)

Дополнительные налоги на добычу минеральных ископаемых и нефти могут называться рентными налогами на ресурсы, налогами на сверхприбыль или прогрессивными налогами (или роялти, зависящими от структуры налога). Различные формы и применения сбора можно выяснить в Приложении. Цель таких сборов – определенно получение части выручки, которая считается превышающей минимальную сумму, необходимую для поощрения инвестиций и добычи. Обратите внимание, что относительно экономической меры прибыли база для налога на сверхприбыль в целом идентична стандартной налоговой базе с некоторыми изменениями, включая:

1. Налоги на сверхприбыль в целом устанавливаются на обособленной основе. То есть налоговой базой является прибыль, измеренная относительно определенного месторождения или залежей в противоположность накоплению интересов (как добыча, так и сбыт), обычных для стандартных налогов на прибыль, устанавливаемых на уровне предприятия; и

2. Мера «сверхприбылей» основывается на выручке, превышающей некоторую основную выручку (измеряемую как уровень доходности или процентная ставка) по отношению к движению денежных средств.

Первое условие направлено на выявление выручки, определенной на конкретных месторождениях. Некоторые месторождения могут быть прибыльными относительно других ввиду геологических, технических факторов или расположения. Вторым условием является попытка обеспечить то, чтобы продюсер смог получать конкурентоспособную выручку с поправкой на риск (независимо от определения) до обложения налогом. Именно это второе условие отличает «сверхприбыль» от обычной прибыли, которая облагается обычным налогом на прибыль, если прибыль положительна, независимо от того, удовлетворяются ли вмененные издержки от вложения капитала.

Мы рекомендуем оценить внедрение налога на непредвиденную прибыль с точки зрения общей налоговой политики и политики в отношении полезных ископаемых в России и предлагаем следующие идеи:

- Обеспечить лучшее функционирование основного налогового режима до введения дополнительного налога. Любой налог на непредвиденную прибыль будет измеряться с использованием данных, аналогичных информации, полученной для других частей налогового режима. Таким образом, нет смысла устанавливать дополнительный сбор, если базовая структура функционирует

недостаточно хорошо. Мы считаем, что административные действия, необходимые для отмены экспортной пошлины и переноса сбора на внутреннее производство должны быть успешно выполнены до введения налога на непредвиденную прибыль. Кроме этого, до внедрения разумного налога на сверхприбыль должны быть необходимо учесть аспекты реформы налогового администрирования (упомянутые в других разделах Главы 5).

- Изучить, будет ли, и при каких условиях, налог на непредвиденную прибыль относительно эффективен в России. Абсолютный размер текущего экспортного налога, если он сохранится в форме налога на добычу, охватывает значительную долю стоимости экспортной нефти, отгружаемой на условиях франко-борт (и, возможно, других минеральных ресурсов). Установление налога на сверхприбыль в присутствии такого налога может просто создать дополнительную нагрузку для отрасли. Если это так, то может быть эффективный компромисс между снижением налога на производство (но не до нуля) и компенсацией в виде налога на сверхприбыль.

- Если налог на прибыль будет, тем не менее, снижен, и будет введен налог на непредвиденную прибыль, то колебания дохода, зависящего от цен на нефть, могут увеличиться. Таким образом, налог на непредвиденную прибыль с переменной (или прогрессивной) ставкой может повысить нестабильность общих доходов российского бюджета от налогов. Таким образом, следует обдумать, как избежать такого изменения колебаний (путем стабилизационных фондов, путем долгосрочного бюджетного планирования в более общем виде или другими средствами).

В целом, мы не возражаем против введения налога на непредвиденную прибыль, но считаем, что исследование может содержать скрытую оценку целесообразности,

сроков и последствий для доходов (и стабильности доходов) от введения такого инструмента.

iv. Доходы от сектора

В Главе говорится, что внутренние акцизы на нефтегазовую продукцию должны быть сокращены для компенсации повышения внутренних цен, которое произойдет в результате сочетания отмены экспортной пошлины, повышения налогов на добычу и изменения прибыли нефтяной компании. В предложении говорится: "Эти реформы могут сопровождаться существенным снижением ставок по обязательному пенсионному, медицинскому и социальному страхованию (на 4-6 процентных пунктов) и налога на прибыль (в части, уплачиваемой в федеральный бюджет)." Таким образом, делается вывод, что совокупный доход от сектора увеличится. Нужно некоторое объяснение изменения доходов. Насколько мы понимаем предложение, с отменой экспортной пошлины внутренние цены поднимутся до мировых уровней. Потеря доходов от экспортной пошлины в этом случае будет компенсироваться повышением налогов на внутреннее производство. Мы понимаем, что это будет нейтральное изменение по отношению к доходу. Если внутренние акцизы будут снижены для компенсации роста внутренних цен на сырье, то цены на внутреннюю продукцию с учетом налога не изменятся, по крайней мере, насколько мы поняли это предложение. Это означает, что цены на внутреннюю продукцию без учета налогов вырастут из-за снижения акцизов, при этом внутренние производители останутся с той же прибылью при тех же объемах производства. Фактически, мы понимаем, что система будет нейтральна для доходов, и поэтому не понимаем источник дохода, необходимого для снижения пенсионных и социальных налогов, а также уменьшение налога на прибыль. Было бы полезно пояснить, как будет работать это предложение (возможно, с некоторыми числовыми примерами), чтобы намерения политики и ее влияние на доходы были ясны.

v. Экологические налоги

Предлагается повысить налог на выбросы окиси углерода, и, судя по всему, этот налог будет взиматься с нефти (в противопоставление бензину), а доход будет использоваться для сокращения экспортных пошлин. Однако неясно, как это будет работать на практике. В частности, окажет ли влияние на доходы государства отмена экспортного налога, изменение внутренних акцизов и изменение сбора за производства, или будут ли они влиять на них эти изменения в сочетании с экологическим налогом?

в. Налогообложение имущества

Делается предложение прогрессивного налога на имущество. Неясно, что означает «прогрессивный» в этом контексте, но мы делаем вывод, что будут предложены повышенные ставки исходя из некоторой меры ценности имущества. Некоторые международные сравнения даны в таблицах 1А и 1В. В целом получается, что ставки налога на имущество меняются в зависимости от того, владеют ли им физические или юридические лица.

Мы отмечаем, что налоги на имущество трудоемки с точки зрения администрирования и сильно зависят от точных налоговых кадастров. По этим и по другим причинам нельзя ожидать, что налог на имущество составит более 1-2% ВВП по доходам. Таким образом, использование налога на имущество как средство распределения доходов будет в лучшем случае малорентабельным даже с разумным администрированием. Кроме этого, большинство стран распределяют доход от налога на имущество (а также администрирование) среди местных органов. Это происходит по двум причинам. Во-первых, из-за характера взимания налога на имущество (оценка и другие факторы), его удобней применять на местном уровне. Во-вторых, может быть осязаемая связь между предложением местных государственных услуг и налогом на имущество, что может стимулировать местных чиновников лучше реагировать на потребности местного

сообщества, предусматривая лучшее принятие налога местными жителями (если услуги оказываются на должном уровне).

В России в 1992 году предпринимались попытки ввести налог на имущество с противоречивыми результатами. На этом этапе налог является национальным налогом в том смысле, что он является частью Налогового кодекса. Мы понимаем необходимость того, что налог должен быть национальным налогом, но продолжаем считать, что налог должен полностью распределяться среди местных органов власти. Кроме этого, исходя из необходимости успешного внедрения сбора по всей стране, мы считаем, что попытки его установить, кроме простых индикаторов прогрессивности, затруднят успешное внедрение. Таким образом, мы считаем, что относительно простой универсальный сбор будет способствовать его внедрению. Прогрессивные элементы могут быть добавлены по мере накопления опыта.

c. Налог на малые предприятия

Мы поддерживаем предлагаемые изменения в налоге на малые предприятия. Документ можно сделать еще более убедительным, приведя пример с описанием базы, а также включив дискуссию о том, как налоговая ставка на малые предприятия будет сочетаться со ставками НДС, налога на прибыль и налога на доходы физических лиц.

d. НДС

Предложение устранить неэффективные исключения оправданно. Для сравнения в таблице 2 приведены исключения, используемые в других странах.

e. Таможня

Насколько мы понимаем, цель таможенной реформы - активная защита. Кроме этого, вид предлагаемой защиты может играть значительную роль. Например, предложение снизить ввозные пошлины на прогрессивное технологическое оборудование «при одновременном сохранении защитных ввозных таможенных

пошлин на конкурентоспособное оборудование, производимое отечественными предприятиями» вызывает озабоченность. Если ввозимое прогрессивное технологическое оборудование используется как вклад во внутреннее производство другого оборудования, то эффективная защита, получаемая в результате тарифа на продукцию при отсутствии тарифа на исходные материалы может быть значительно выше, чем установленная законом ставка. Если ввозимое прогрессивное технологическое оборудование является заменой отечественного оборудования, то снижение тарифа на аналогичный заменитель уменьшит эффективность защитного тарифа на внутреннее машинное оборудование.

Неясно, выиграет ли в итоге от тарифной защиты сельское хозяйство или любое отечественное производство. Мы согласны с необходимостью антидемпинговых и других мер для обеспечения честной конкуренции, если они оправданны, но Россия выиграет от рационального последовательного снижения тарифных ставок к базовому единому тарифу (который может быть нулевым). Существует тенденция введения временных тарифов, чтобы защита была более постоянной, по мере того, как политику захватывают производители, преследующие рентный доход – процесс, который ухудшает как прозрачность, так и эффективность системы. Таким образом, мы предпочитаем иметь заявленную политику по систематическому снижению защиты, чтобы фирмы могли планировать постепенные перемены.

В заключение, пункты о таможенном администрировании хорошо обоснованы.

f. Подоходный налог

В целом мы поддерживаем идею о расширении базы с более низкими ставками (в тех пределах, насколько это необходимо для удовлетворения бюджетных целей). Должна быть некоторая конкретика о том, что именно подразумевается под «стимулами» и какие стимулы предлагается исключить. Такой список поможет читателям понять дискуссию в контексте действующего режима. Кроме того, была

бы полезна боковая сноска об оценке налоговых расходов в качестве наглядного пособия.

Мы обеспокоены предложением разработать консолидированную отчетность для организаций. Правила консолидации сложны, и, как показано в таблице 3, применение по странам различается. У такой меры есть положительные и отрицательные стороны. Консолидация исключит любую потребность контролировать трансфертные цены по внутренним сделкам, насколько существуют такие стимулы. Этот плюс компенсируется административными и регуляторными затратами на консолидацию. С учетом сложности правил бухгалтерского учета, консолидированный доход не всегда является просто сложением доходов всех заинтересованных сторон группы. Консолидированный доход может быть больше или меньше суммы доходов в зависимости от правил консолидации. Если консолидацию нужно будет провести, мы полагаем, что следует разработать проект правил и обсудить их в открытом виде перед вынесением окончательных решений, таким образом, чтобы все стороны могли оценить сложность системы.

g. Социальные налоги

Социальные налоги исторически предназначались для конкретных целей, таких как пенсии. Из текста, по-видимому, следует, что социальные налоги фактически понимаются как часть общего дохода, если исходить из дискуссии об замене других налогов (налоги на природные ресурсы, например) на социальные налоги, при этом сокращая ставки. В тексте требуется однозначное утверждение о назначении социальных налогов. Если социальные налоги воспринимаются как источник дохода, то расходы на определенные социальные услуги, такие как пенсия, станут частью общего бюджета, а источник дохода будет несущественным для целей политики. Эту дискуссию следует скоординировать с другими главами (такими как пенсии) для обеспечения единой трактовки по всему документу.

Таблица 1А. Налог на имущество в Канаде (Альберта и Онтарио)

Страна		Налог на реальное (недвижимое) имущество	Налог на материальное личное имущество	Налог на нематериальное имущество и финансовые активы	Описание
Канада – Альберта и Онтарио	Установлен ли такой налог в стране?	Да.	Нет	Некоторые провинции взимают налог на капитал корпораций (который планируется исключить); во всех провинциях кроме Альберты установлен налог на капитал	

				финансовых учреждений ²¹ .	
	На каком уровне власти осуществляется сбор и администрирование ?	Местный (могут быть налоги как на уровне муниципальных органов власти, так и на уровне государства) Муниципалитеты взимают и администрируют от имени провинций – могут перечислять части в провинцию.	Неприменимо	На уровне провинций	
	Определение базы	Земля и объекты благоустройства <u>Альберта</u> : оценочная рыночная стоимость	Неприменимо		

²¹Deloitte. 2009. Canada Highlights.

		земли плюс объекты благоустройства ²² . <u>Онтарию</u> : оценочная рыночная стоимость земли и объектов благоустройства ²³ .			
	Ставки	Могут различаться по населенным пунктам и классу имущества. Например, фермерская земля и нежилые помещения обычно облагаются по ставкам иным,	Неприменимо		Образование является провинциальной программой. Альберта и Онтарио (провинции) определяют

²²Муниципальный отдел Альберты. 2005. Руководство по оценке и налогообложению имущества в Альберте. http://www.municipalaffairs.gov.ab.ca/documents/as/AB_Guide_PtyAsmt.pdf

²³ Система налогообложения имущества Онтарио. http://www.ottawa.ca/residents/proptaxes/general_info/on_tax_system_en.html

²⁴ http://www.calgary.ca/portal/server.pt/gateway/PTARGS_0_0_395_203_0_47/http%3B/content.calgary.ca/CCA/City+Hall/Business+Units/Finance+and+Support/Property+Tax/Tax+Bill+and+Tax+Rate+Calculation/Current+Property+Tax+Rates.htm

²⁵ http://www.ottawa.ca/residents/proptaxes/general_info/tax_calculation_en.html

		<p>нежели жилые помещения.</p> <p><u>Альберта:</u></p> <p>определяются ежегодно каждым населенным пунктом путем разделения бюджетных требований на базу оценки.</p> <p><u>Калгари</u> (жилые, 2009):Муниципальный налог: 0,26402%; Провинциальный налог: 0,2399%²⁴</p> <p><u>Онтарио:</u></p> <p>определяется ежегодно по каждому населенному пункту.</p> <p>Оттава (жилая, 2009):</p>			<p>налог как применяемый к оценочной стоимости имущества, включенный в местный налоговый закон и перечисляемый в бюджет провинции (ставки на жилое имущество 2009 г.: 0,50001% в Калгари; 0,252% в Оттаве).</p>
--	--	---	--	--	---

		1,004472% ²⁵			
	Особые исключения	Примеры: церкви, кладбища, земли индейцев, государственные больницы, благотворительные и образовательные учреждения.	Неприменимо		

Таблица 1В. Налоги на имущество в США (Краткое резюме)

Страна	Налог на реальное (недвижимое) имущество	Налог на материальное личное имущество	Налог на нематериальное имущество и финансовые активы	Описание
---------------	---	---	--	-----------------

США	Установлен ли такой налог в стране?	Да, в большинстве населенных пунктов	Да, в большинстве штатов. ²⁶	Нет, прекращено в большинстве (всех?) юрисдикций. ²⁷	
	На каком уровне власти осуществляется сбор и администрирование?	Местный	Государственный, местный	Местный	
	Определение базы	В зависимости от населенного пункта. Обычно оценивается стоимость земли и строений.	В зависимости от населенного пункта. Обычно материальное	Такие активы, как товарные знаки, патенты, авторские права, пай, облигации и т.д. ²⁸	

²⁶ В тридцати пяти штатах взимается налог на персональное имущество, а в большинстве налог аналогичен взимаемому в Мичигане. В десяти штатах, включая Иллинойс, Нью-Йорк и Пенсильванию, налога на персональное имущество нет. Остальные пять взимают налог на персональное имущество, но допускают исключения (например, для производственного оборудования). <http://www.michiganinbrief.org/edition06/text/issues/issue-47.htm>

²⁷ http://law.freeadvice.com/tax_law/property_tax_law/property_tax_types.htm

²⁸ См., например, Флорида: Налог на нематериальное имущество был годовым налогом исходя из текущей рыночной стоимости, по состоянию на 1 января каждого года, нематериального личного имущества, находящегося в собственности, под управлением или контролем резидентов Флориды или лиц, осуществляющих деятельность во Флориде. Его оплачивали физические лица, коммерческие предприятия, фермы и определенные трасты и он устанавливался на владение паями, облигациям, долговыми расписками и другие типы личного имущества. По действующему законодательству этот годовой налог больше не применяется. <http://www.urishpopect.com/pdf/TaxAlert-FloridaIntangiblePropertyTax.pdf>

			имущество не находящееся на земле.		
Ставки	В зависимости от населенного пункта. Обычно определяется путем разделения бюджетных требований на стоимость оценки имущества. Может различаться по классам. Юрисдикции могут пересекаться.	В зависимости от населенного пункта.	В зависимости от населенного пункта.	В зависимости от населенного пункта.	
Особые исключения	В зависимости от населенного пункта.	В зависимости от населенного пункта.	В зависимости от населенного пункта.	В зависимости от населенного пункта.	

Таблица 2. Освобождения от НДС/Налога на товары и услуги²⁹

<p>Австралия</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовые услуги • Аренда жилых помещений • Определенная продажа ценных металлов • Школьные столовые, находящиеся под управлением некоммерческих органов • Изыскание средств благотворительными организациями 	<ul style="list-style-type: none"> • Национальные почтовые услуги • Спортивные услуги • Культурные услуги за исключением религиозных (нулевая ставка) • Страхование и перестрахование, за исключением страхования здоровья (нулевая ставка) • Азартные игры (в т.ч. лотерейные билеты и ставки) • Предоставление земли и зданий (кроме определенной фермерской земли и действующих предприятий - нулевая ставка; и существующих жилых помещений - освобождено)
-------------------------	--	--

²⁹ В данной таблице "освобождение" означает товары/услуги, за которые не взимается НДС на сумму, предъявляемую к оплате поставщиком, при этом последнему запрещается вычитать соответствующий предварительный налог. В некоторых странах такие товары услуги называются «облагаемыми входным налогом»

Канада	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения • Юридическая помощь • Паром • Платные дороги и мосты 	<ul style="list-style-type: none"> • Лотереи и азартные игры • Предоставление и аренда коммерческой земли и зданий • Национальные почтовые услуги
Чешская Республика	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения • Государственное телевидение и радио 	<ul style="list-style-type: none"> • Определенные культурные услуги (например, билеты в театры, кинотеатры, на концерты и т.д. облагаются налогом по сниженной ставке) • Спортивные услуги, предоставляемые организациями, за исключением некоммерческих • Предоставление земли под строительство и новых зданий • Возможность облагать налогом аренду зданий

Франция	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения; • Строительство, благоустройство, ремонт и обслуживание памятников, кладбищ и могил жертв войны, осуществляемые государственными и некоммерческими органами • Фьючерсные товарные сделки, совершаемые на регулируемом рынке • Услуги, оказываемые ресурсными консорциумами своим членам, которыми могут быть физические или юридические лица, которые освобождены от НДС или не облагаются НДС 	<ul style="list-style-type: none"> • Сдача в аренду недвижимого имущества (полное налогообложение аренды благоустроенной недвижимости и земли для профессионального использования • Возможность налогообложения неблагоустроенной недвижимости для профессионального использования в определенных обстоятельствах и аренда земли и зданий для сельскохозяйственного пользования) • Транспортные услуги для больных/пострадавших людей в транспортных средствах, не оборудованных специально для этой цели и/или перевозимых лицами, не имеющими административной сертификации • Оздоровительные и спортивные услуги • Кинотеатры, концерты и театры
Германия	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения 	<ul style="list-style-type: none"> • --

Япония	<ul style="list-style-type: none">• Стандартные освобождения• Социальные услуги• Продажа определенного оборудования для инвалидов• Административные услуги• Отчуждение ценных бумаг	<ul style="list-style-type: none">• Почтовые услуги• Предложение зданий• Культурные и спортивные мероприятия, проводимые организациями кроме некоммерческих
---------------	---	---

<p>Новая Зеландия</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовые услуги • Предложение жилья в жилой недвижимости • Чистый металл • Предложение некоммерческим органом товаров и услуг в качестве пожертвования 	<ul style="list-style-type: none"> • Почтовые услуги • Человеческая кровь, ткани и органы • Больничное и медицинское обслуживание • Перевозка больных/пострадавших • Стоматологические услуги • Благотворительная работа • Определенные мероприятия по изысканию средств • Образование • Некоммерческая деятельность некоммерческой организации (кроме безусловных подарков) • Культурные и спортивные услуги • Страхование и перестрахование (кроме страхования и перестрахования жизни) • Сдача в аренду недвижимости (кроме жилых помещений) • Ставки, лотереи и азартные игры • Предложение земли и зданий (кроме тех, использовались для предоставления жилья в течение пяти лет или более)
------------------------------	---	--

Польша	<ul style="list-style-type: none">• Стандартные освобождения• Жилье для студентов• Государственное телевидение и радио	<ul style="list-style-type: none">• Аренда или наем жилья, используемого для коммерческих целей• Предоставление земли под строительство или под благоустройство и здания
---------------	--	---

<p>Словацкая Республика</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения • Государственное телевидение и радио • Услуги, предоставляемые членам • Продажа почтовых и гербовых марок. 	<ul style="list-style-type: none"> • Предложение строительства, включая предложение земли под застройку, на которой осуществляется строительство, при условии, что предложение делается в течение пяти лет после первого одобрения здания или его части, на основании которого здание или его часть были разрешены для использования, или в течение пяти лет со дня, когда здание или его часть были использованы впервые. • Возможность облагать налогом предложение и сдачу в наем недвижимого имущества • Обучение, образовательные, спортивные и культурные услуги, предоставляемые организациями, за исключением некоммерческих
------------------------------------	---	---

Швейцария	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения • Предоставление заемного труда в определенных условиях • Определенные товары, бывшие в употреблении • Литературные и художественные произведения, а также авторские права на них 	<ul style="list-style-type: none"> • Парковочные места, за исключением тех, которые сдаются дополнительно к недвижимости • Сдача в аренду площадей и отдельных помещений на ярмарках • Определенные банковские услуги • Предоставление протезов и ортопедического оборудования
Великобритания	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартные освобождения • Похороны и кремация • Спортивные соревнования • Определенные больничные услуги повышенной комфортности • Произведения искусства 	<ul style="list-style-type: none"> • Стандартная ставка: продажа на правах собственности новых коммерческих зданий (по стандартной ставке в течение трех лет со дня завершения строительства) и «возможность облагать налогом» для других, обычно освобожденных от налога, предложений коммерческих зданий; игровые аппараты и определенных азартные игры в лицензированных клубах. • Нулевая ставка: новое жилье, включая строительство новых домов; жилые и некоторые благотворительные здания.

Источник

ОЭСР. 2011. *Тренды налога на потребление в 2010: НДС/Налог на товары и услуги и акцизные ставки, вопросы тенденций и администрирования*. Таб. 3.10 НДС/Налог на товары и услуги. Исключения.

http://www.oecd-ilibrary.org.proxy.lib.duke.edu/taxation/consumption-tax-trends-2010_ctt-2010-en

DOI :10.1787/ctt-2010-en

Таблица 3. Правила консолидации

Страна	Опыт
<p>Правомочность</p>	<p>Австралия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Консолидация необязательна, но безотзывна. - У группы должна быть головная компания - резидент, и, по меньшей мере, одна компания, траст или партнерство в полной собственности. - Индивидуальные предприниматели, партнерства с партнером – физическим лицом или компании, которые не владеют другими компаниями или партнерствами, не могут консолидироваться. - Если материнская компания является нерезидентом, но имеет несколько различных инвестиций в стране, она может консолидироваться как группа «multiple entry consolidated» (МЕС) и пользоваться теми же льготами. - Группы компаний (неконсолидированных), которые до 2003 года могли переводить капитальную выручку и исключать внутригрупповые переводы и дивиденды, должны были консолидироваться в 2003 году, чтобы сохранить эти льготы. <p>Франция:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Консолидация необязательна. - Групповое членство заключается на 5 лет, после чего оно может быть отозвано; продление производится по умолчанию. - Головная компания должна облагаться французским налогом на доход организаций и не может находиться в собственности

другой компании, облагаемой французским налогом, более чем на 95%.

- Головная компания должна иметь, прямо или косвенно, 95% или более финансовых прав и прав голоса в будущих членах группы. По состоянию на 2007 год акции, выпущенные сотрудникам, за исключением высшего руководства, не учитываются для определения 95%, если на них причитается менее 10%.

- Финансовый год членов должен совпадать.

Германия:

- Консолидация необязательна.

- Головная компания должна быть резидентной компанией, партнерством, предприятием, находящимся в собственности индивидуального или постоянного представительства иностранной компании, облагаемого подоходным налогом Германии.

- Головная компания должна владеть 50% голосующих прав в дочерних предприятиях прямо или косвенно. Акции, находящиеся во владении посредством компании, не входящей в группу, учитываются в целях этого требования, если компания, не являющаяся членом, владеет более 50% акций в этом дочернем предприятии.

- Партнерства или иностранные компании не могут быть дочерними предприятиями в группе. Также, компании не могут обанкротиться при вступлении в группу.

- Не все дочерние предприятия головной компании должны входить в группу.

- Финансовый год членов не должен совпадать.

- Члены должны заключить юридически обязательное соглашение с головной компанией об объединении прибылей и убытков.

Италия:

- Консолидация необязательна, но безотзывна.

- Головная компания должна быть компанией резидентов или другой организацией, занимающейся коммерческой деятельностью, или постоянным учреждением иностранной компании страны, которая имеет соглашение об избежании двойного налогообложения с Италией.

- Дочернее предприятие может быть членом, если член владеет прямо или косвенно более 50% акций.

- Финансовый год членов должен совпадать.

- Не все дочерние предприятия должны входить в группу.

- Компании, освобожденные от налогов (или пользующиеся налоговыми льготами), находящиеся в состоянии банкротства или кризиса не могут консолидироваться.

Нидерланды:

- Консолидация необязательна.

- Все члены группы должны быть резидентами Нидерландов

для целей налогообложения и иметь один и тот же налоговый режим.

- Более строгие критерии установлены для компаний с двойным президентством и компаниями, созданными в другой стране, но с централизованным управлением и контролем в Нидерландах.

- Финансовый год членов группы должен совпадать.

- Материнская компания должна владеть прямо или косвенно 95% дочерних предприятий.

Новая Зеландия:

- Консолидация необязательна.

- Дочерние предприятия должны быть компаниями-резидентами, находящимися в полном владении.

- Компании, освобожденные от налогов или считающиеся нерезидентами по соглашениям об избежании двойного налогообложения не могут консолидироваться.

- Компания не может быть членом нескольких консолидированных групп.

- Финансовый год членов группы должен совпадать.

Испания:

- Консолидация необязательна.

- Головная компания группы может быть компанией с ограниченной ответственностью, определенным типом партнерства, иностранной компанией, являющейся

резидентом для целей налогообложения или постоянным представительством иностранной компании. Головная компания не может находиться в собственности другой компании более, чем на 75%.

- дочерние предприятия, находящиеся прямо или косвенно на 75% или более в собственности материнской компании, должны стать членами группы на следующий год после их приобретения и должны оставаться членами, пока соблюдается условие о собственности.

- Компании, освобожденные от налогов, несостоятельные, или постоянные представительства иностранной компании не могут быть дочерним предприятием группы.

Великобритания:

Консолидации для целей налогообложения доходов нет, только для НДС. На консолидацию в целях НДС имеют право все отечественные компании и партнерства с ограниченной ответственностью или постоянные представительства иностранных фирм, находящиеся под общим контролем.

США:

- Консолидация необязательна.

- Головная компания должна быть отечественной, канадской или мексиканской компанией. Она не может быть партнерством, страховой компанией определенного типа или отечественной «flow-through» корпорацией (соответствующей

	<p>подразделу S Налогового кодекса США. Головная компания не может находиться в собственности другой компании более, чем на 80%.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Головная компания должна владеть 80% прав голоса по меньшей мере одной дочерней компании, и владеть не менее 80% всех акций. Не все акции могут соответствовать этому требованию. - Компании, освобожденные от налога, иностранные компании, корпорации, соответствующие подразделу S Налогового кодекса США, некоторые инвестиционные фонды недвижимости и определенные страховые компании не могут консолидироваться. Существуют некоторые исключения для иностранных дочерних предприятий и освобожденных от налогов компаний. Также, консолидация невозможна для компаний, получающих более 10% скорректированного годового валового дохода от источников за пределами аффилированной группы, и если этот доход является по большей части персональным доходом холдинговой компании.
<p><i>Налогообложение внутригрупповых сделок</i></p>	<p><i>Австралия:</i> Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p><i>Франция:</i> Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p><i>Германия:</i></p>

	<p>Не исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p>Италия: Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p>Нидерланды: Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p>Новая Зеландия: Исключено при расчете налоговых обязательств группы, за исключением сделок купли-продажи акций. Также, доход от сделок с компаниями, не являющимися членами группы, которые являются частью внутригрупповой организации, облагается налогом.</p> <p>Испания: Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p>Великобритания: Предоставляется освобождение от гербовой пошлины для внутригрупповых сделок.</p> <p>США: Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p>
<p>Режим отношении</p>	<p>в Австралия: - Убытки, понесенные дочерними предприятиями до</p>

<p>убытков членов группы</p>	<p>объединения, могут зачитываться против дохода группы, если они являются налоговыми, корпоративными, убытками чистого капитала и иностранными убытками, а дочернее предприятие могло использовать их в течение последних 12 месяцев до присоединения. Эти переведенные убытки считаются убытками головной компании.</p> <ul style="list-style-type: none">- Если убытки не могут быть переведены группе при объединении, они утрачиваются, и никто не может их использовать.- При расчете обязательств группы берутся групповые убытки до перевода убытков от новых членов группы.- При выходе дочернего предприятия из группы соответствующие убытки остаются у головной компании. <p>Франция:</p> <ul style="list-style-type: none">- Убытки, понесенные в составе группы, могут зачитываться против дохода группы.- Убытки, понесенные компанией до присоединения к группе могут использоваться только для зачета дохода такой компании. <p>Германия:</p> <ul style="list-style-type: none">- Убытки, понесенные в составе группы, могут зачитываться против дохода группы.- Убытки, понесенные компанией до присоединения к группе могут использоваться только для зачета дохода такой
-------------------------------------	--

компании после того, как она выйдет из группы.

- Убыток переносится с момента до вступления в группу, однако, учитывается при определении торговых налогов группы.

Италия:

- Убытки, понесенные в составе группы, могут зачитываться против дохода группы.

- Убытки, понесенные компанией до присоединения к группе могут использоваться только для зачета дохода такой компании.

Нидерланды:

- Убытки, понесенные в составе группы, зачитываются против дохода группы.

- Убытки, понесенные членом группы до вступления в группу могут применяться только если убытки группы уже использовались, а таким членом получена сверхприбыль.

- По состоянию на 2003 год, если член выходит из группы, он забирает с собой неиспользованные соответствующие убытки. Убытки больше не остаются у головной компании.

Новая Зеландия:

- Убытки, понесенные в составе группы, зачитываются против дохода группы в порядке очередности.

- Убытки, понесенные компанией до присоединения к группе

могут в некоторых случаях использоваться для зачета дохода такой группы. Убытки членов, которые не зачитываются против дохода группы, переносятся и зачитываются против дохода члена после выхода из группы. Как вариант, остальные убытки компании от присоединения к группе могут использоваться для зачета дохода другой фирмы, которая находится в совместном владении с этой компанией на 66%.

- Убытки членов до объединения и убытки группы, понесенные в том же финансовом году пропорционально распределяются среди членов группы.

Испания:

- Убытки, понесенные в составе группы, могут зачитываться против дохода группы.

- Если член выходит из группы, соответствующие убытки могут использоваться для зачета дохода группы в сумме убытков, которые были у члена при его объединении с группой. Остальные убытки остаются у группы.

Великобритания:

- Убытки, связанные с капитальными активами, могут исключаться при расходе обязательств группы, если члены группы имеют одинаковый экономический интерес.

США:

- Убытки, понесенные в составе группы, зачитываются против

	<p>дохода группы.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Если группа прекращает существовать, соответствующие операционные убытки нетто, перенесенные капитальные затраты могут использоваться с некоторыми ограничениями.
<p>Режим в отношении капитальной прибыли или убытков от внутригрупповых сделок</p>	<p><i>Австралия:</i> Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p><i>Франция:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Исключено при расчете налоговых обязательств группы. - Прибыли облагаются налогом, однако если активы продаются за пределами группы или когда одна компания - сторона сделки выходит из группы. </p> <p><i>Германия:</i></p> <p><i>Италия:</i></p> <p><i>Нидерланды:</i></p> <p><i>Новая Зеландия:</i> Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p><i>Испания:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Исключено при расчете налоговых обязательств группы. - Когда член выходит из группы, все внутригрупповые капитальные затраты, связанные с членом, становятся </p>

	<p>налогооблагаемым доходом.</p> <p>Великобритания:</p> <p>Определенные группы компаний с одинаковым экономическим интересом могут исключать прибыль от внутригрупповых сделок с капитальными активами.</p> <p>США:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Исключено при расчете налоговых обязательств группы. Внутригрупповой процентный доход исключается из валового дохода. - Когда группа ликвидируется, выручка будущих периодов учитывается относительно налоговых обязательств соответствующей стороны.
<p>Режим в отношении внутригрупповых процентных доходов</p>	<p>Австралия:</p> <p>Исключено при расчете налоговых обязательств группы. Внутригрупповые активы и обязательства не учитываются при расчете налоговых обязательств группы.</p> <p>Франция:</p> <p>Уплаченные проценты подлежат вычету, за исключением случаев, когда член консолидированной группы приобретает новое предприятие у физических лиц или компаний, контролирующих прямо или косвенно группу, и это предприятие становится членом группы. В данном случае часть интересов не подлежит вычету за срок 9 лет [это все, что</p>

у меня есть по Франции, а также то, что большинство внутригрупповых сделок исключаются при расчете налоговых обязательств группы.]

Германия:

При расчете налоговых обязательств группы исключаются только процентные расходы по долгосрочным долгам.

Италия:

Любые суммы, выплаченные или полученные между членами группы, не учитываются при расчете налоговых обязательств группы.

Нидерланды:

[Мне не удалось ничего найти по этой теме]

Новая Зеландия:

Исключено при расчете налоговых обязательств группы. Внутригрупповой доход и расходы рассматриваются как сделки между филиалами одной и той же компании, и, таким образом, не имеют налоговых последствий.

Испания:

Процентные платежи не облагаются налогом на источник дохода.

	<p>Великобритания:</p> <p>Неприменимо, допускаются только группы по консолидации НДС.</p> <p>США:</p> <p>Исключено при расчете налоговых обязательств группы.</p>
<p>Режим в отношении налоговых кредитов</p>	<p>Австралия:</p> <p>Иностранные налоговые кредиты переходят к головной компании при присоединении дочерней компании.</p> <p>Франция:</p> <p>Если Министерство финансов одобрит консолидацию всех отечественных и иностранных дочерних предприятий, находящихся во владении на 50%, иностранные налоговые кредиты могут использоваться для расчет налогового обязательства группы.</p> <p>Германия:</p> <p>Италия:</p> <p>Иностранные налоговые кредиты рассматриваются как принадлежащие головной компании и используются для зачета дохода группы. Налоговые кредиты в размере до 516,455 евро могут зачитываться только против дохода группы.</p>

	<p><i>Нидерланды:</i></p> <p>При выходе члена из группы неиспользованные налоговые кредиты (или убытки_ принимаются компанией, которая имеет постоянное представительство или агента в другой стране.</p> <p><i>Новая Зеландия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Входящий остаток вновь консолидированной группы равен нулю. Для отражения остатка перед объединением участниками ведется отдельный учет. - Вмененные кредиты в составе группы могут зачитываться против дохода группы. <p><i>Испания:</i></p> <p><i>Великобритания:</i></p> <p><i>США:</i></p> <p>При ликвидации группы компания вправе использовать соответствующие неиспользованные инвестиционные кредиты с определенными ограничениями.</p>
<p>Требования к подаче деклараций</p>	<p><i>Австралия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Материнская компания подает единую налоговую декларацию за группу. - Индивидуальная выручка не декларируется, за исключением случаев, когда дочернее предприятие не было частью группы

весь год, в случае чего оно подает декларацию за период до момента присоединения.

- Головная компания группы подает обычную налоговую декларацию, но в разделе «Статус компании» отмечает вариант «Консолидированная головная компания».

Франция:

- Материнская компания подает единую налоговую декларацию за группу.

- Все члены группы подают отдельные налоговые декларации.

- О намерении подать декларацию в качестве консолидированной группы дается уведомление за 3 месяца до начала финансового года.

Германия:

- Материнская компания подает единую налоговую декларацию за группу.

- Все члены группы подают отдельные налоговые декларации.

Италия:

- Материнская компания подает единую налоговую декларацию за группу.

- Все члены группы подают отдельные налоговые декларации.

Нидерланды:

- Материнская компания подает единую налоговую

декларацию за группу.

- Индивидуальная выручка не декларируется, за исключением случаев, когда дочернее предприятие не было частью группы весь год, в случае чего оно подает декларацию за период до момента присоединения.

Новая Зеландия:

- Материнская компания подает единую декларацию за группу, используя обычную форму для подоходного налога организаций, но использует IRD (налоговый номер), который присваивается группе и отличается от номеров отдельных компаний.

- Если компания присоединилась к группе после начала финансового года, она должна подать декларацию за часть финансового года, когда она не была членом группы.

Испания:

- Материнская компания подает единую налоговую декларацию за группу.

- Все члены группы подают отдельные налоговые декларации.

Великобритания:

- Представитель группы НДС подает единую декларацию по НДС за группу.

- Все члены группы подают отдельные декларации по НДС.

	<p>США:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Материнская компания подает единую налоговую декларацию за группу. - Индивидуальная выручка не декларируется, за исключением случаев, когда компания не была частью группы весь год, в случае чего оно подает декларацию за период до момента присоединения. - Головная компания использует обычную декларацию по налогу на прибыль, но в начале формы отмечает, что это консолидированная декларация, а также прилагает «Форму 851 Приложение об аффилированных компаниях». - Когда дочернее предприятие присоединяется впервые, головная компания также подает «Разрешение и согласие на включение формы дочернего предприятия в консолидированную налоговую декларацию». - Если головная компания является персональной холдинговой компанией, к налоговой декларации также прилагается Приложение РН. - Если активы группы превышают 10 млн. долл. США, головная компания также подает «Форму 1065 Приложение М-3 «Сверка чистого дохода (убытка) для корпораций со совокупными активами в размере 10 млн. долл. США и более».
<p>Солидарная ответственность</p>	<p>Австралия:</p> <p>Члены несут солидарную ответственность; однако ответственность члена ограничивается суммой, определяемой</p>

соглашением о распределении налогов с материнской компанией.

Франция:

Члены группы несут ответственность за свою долю в консолидированных налогах, но не всю ответственность группы.

Германия:

Члены несут солидарную ответственность, хотя головная компания юридически обязана платить налоги группы.

Италия:

Члены несут солидарную ответственность, однако, головная компания прежде всего отвечает за налоги и штрафы группы (включая те, которые относятся к недостаточным платежам, производимым дочерними предприятиями до объединения с группой).

Нидерланды:

Члены несут солидарную ответственность по уплате групповых налогов.

Новая Зеландия:

Члены несут солидарную ответственность; однако группа по своему усмотрению может ограничить ответственность одной

	<p>или несколькими компаниями при образовании группы. Если компании не исполняют обязательства, члены несут солидарную ответственность.</p> <p>Испания: Члены несут солидарную ответственность, но каждая компания несет единоличную ответственность по уплате штрафов.</p> <p>Великобритания: В случае групп по НДС члены несут солидарную ответственность.</p> <p>США: Члены несут солидарную ответственность по уплате групповых налогов.</p>
НДС	<p>Австралия: Отсутствует консолидация по общему налогу с продаж, удержание по мере поступления доходов, налоги на дополнительные льготы.</p> <p>Франция: Отсутствует консолидация для целей НДС.</p> <p>Германия: - Консолидация по выплате НДС возможна только если</p>

материнская компания управляет дочерними, а дочерние предприятия поддерживают и ведут деятельность материнской.

- Внутригрупповые продажи освобождены от НДС.
- Только материнская компания подает декларацию по НДС и уплачивает НДС.
- Кредиты членов по НДС зачитываются против обязательств группы по уплате НДС.
- Члены несут солидарную ответственность по уплате НДС.

Италия:

- Консолидация по НДС возможна для материнской и дочерних компаний, находящихся в собственности на 50%.
- При консолидации может предусматриваться обеспечение зачета НДС; он может быть гарантирован другой компанией или залогом акций. Если активы группы при консолидации менее 250 млн. евро, материнская компания может дать гарантию за дочерние.
- Только материнская компания подает декларацию по НДС и уплачивает НДС.
- Кредиты членов по НДС зачитываются против обязательств группы по уплате НДС.
- Члены несут солидарную ответственность по уплате НДС.

Нидерланды:

- Консолидация по НДС возможна.

	<p>- Внутригрупповые продажи освобождены от НДС.</p> <p>- Только материнская компания подает декларацию по НДС и уплачивает НДС.</p> <p>Новая Зеландия:</p> <p>Консолидация для целей налога на товары и услуги не предусмотрена.</p> <p>Испания:</p> <p>Отсутствует консолидация для целей НДС.</p> <p>Великобритания:</p> <p>Поставки внутри группы не облагаются НДС, поставки от группы стороннему предприятию делаются представительской компанией.</p> <p>США:</p>
<p>Прочие примечания</p>	<p>Австралия:</p> <p>- Головная компания должна информировать Налоговое управление о своем намерении создать группу путем подачи «Уведомления о формировании группы по уплате подоходного налога». Также требуется уведомлять о присоединении к группе и выходе из нее.</p> <p>- Кредиты на налоги, уплачиваемые с дивидендов при распределении компанией могут перечисляться группе после</p>

объединения и считаются кредитами головной компании.

- При консолидации группы все активы считаются активами головной компании. До консолидации налоговая стоимость активов членов определяется и распределяется по налоговой стоимости, отражающей стоимость «приобретения» группой компании, которой принадлежат активы. Если член покидает группу, налоговая стоимость для группы рассчитывается исходя из налоговой стоимости активов, которые компания забирает с собой.

Франция:

- Изменения в составе членов группы должны сообщаться до начала каждого финансового года.

- Дивиденды, оплачиваемые внутри группы и отказы от долговых обязательств (в сумме согласно книгам учета компании, дающей отказ) не учитываются в расчете налоговых обязательств группы.

- Компании, выбирающие субсидируемый режим, не получают вычета по дивидендам начиная с налогового года, когда компания, выплачивающая дивиденды, становится частью группы консолидации.

Германия:

- После своего формирования группа продолжает быть консолидированной для целей налогообложения в течение 5 лет.

- Дочерние предприятия могут выйти из группы в любое время, если они на тот момент не проданы лицу, не являющемуся членом группы.

Италия:

Период консолидации составляет 3 года, если головная компания выполняет требования по соответствию. Дочернее предприятие может выйти из группы, если его выкупило лицо, не являющееся членом группы или по своему усмотрению выбирает режим так называемой прозрачной компании (т.е. режим налоговой прозрачности, который при определенных условиях позволяет компаниям-резидентам считаться «прозрачными» компаниями для целей корпоративного налога аналогично партнерствам).

Нидерланды:

- Налоговые органы должны уведомляться до начала финансового года, в котором консолидируется группа.

Условия для консолидации, изложенные налоговым инспектором, принимаются в течение 2 месяцев всеми будущими членами.

- До консолидации дебиторская и кредиторская задолженность будущих членов указывается по рыночной стоимости или себестоимости, в зависимости от того, что больше.

- После консолидации группа не может быть ликвидирована

налоговыми органами, за исключением случаев, когда требования к консолидации больше не выполняются (т.е. если акции компании члена продаются компании, не являющейся членом).

- Группа может потребовать ликвидации. Группа может по своему усмотрению реализовать такое решение с начала текущего или следующего финансового года.

- Существуют меры по предотвращению злоупотреблений, чтобы группа не проводила консолидацию только во избежание налогов на внутригрупповые сделки.

Новая Зеландия:

- Чтобы считаться консолидированной группой, группа должна подать в электронном виде форму «Заявка о формировании консолидированной группы».

- Компании, желающие присоединиться к группе, должны уведомить Налоговый департамент в течение 63 дней после начала финансового года. Исключения к этому правилу допускаются для впервые учрежденных или приобретенных компаний; однако для налоговых целей они считаются членом группы только с начала следующего финансового года.

- Если компания выходит из группы, она вправе по своему желанию выбрать, желает ли она рассматриваться как часть группы в текущем финансовом году.

- Компании больше не считаются членами, если они не соответствуют критериям о членстве относительно формы

образования консолидированной группы, смене представителя группы, выхода из группы или ограничения солидарной ответственности

- Консолидированная группа может требовать вычетов определенных административных расходов головной компании.

Испания:

О желании консолидироваться нужно сообщить в налоговый орган до начала финансового года.

Великобритания:

- Группа должна уведомлять Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам о намерении подать декларацию по НДС как консолидированная группа путем подачи «Заявления о групповом налогообложении по НДС» и «Заявления о реквизитах компании для группового налогообложения по НДС».

- Группа также должна подать форму в Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам при смене представителя группы.

- Все остальные формы для целей НДС аналогичны формам, которые подают отдельные компании.

США:

- После выхода компании из консолидированной группы она не вправе подавать консолидированную декларацию в течение 5 лет.
- Компания по страхованию жизни не может входить одну группу со страховыми компаниями других типов.
- Внутригрупповые дивиденды не учитываются для определения налоговых обязательств группы, если получателем не является страховая компания, которая должна декларировать такой доход.
- Группа может быть добровольно ликвидирована с одобрения Налогового управления США. Обязательная ликвидация происходит тогда, когда головная компания больше не является общей родительской компанией для членов группы или если в начале финансового года материнская компания не владеет по меньшей мере одной из компаний, которые были членами в прошлом году.
- Что касается налогов, устанавливаемых штатами, в некоторых требуется консолидированная декларация, некоторые ее позволяют, а некоторые запрещают (например, Калифорния, Коннектикут, Делавэр, Айдахо, Иллинойс, Луизиана, Мэриленд, Миннесота, Нью-Гемпшир, Северная Каролина, Огайо, Пенсильвания, Теннесси, Техас и Висконсин).

ПРИЛОЖЕНИЕ I:

Обзор налогов на добычу полезных ископаемых

Таблица 1

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ

1. I. Роялти

<i>Ископаемое</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	Согласно	новому Инвестиционному кодексу роялти на полезные ископаемые не выплачиваются.
Медь		
Золото		
Промышленные минералы		
Железо		
Фосфаты		
Цинк		

1. II. Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	Ставка 20% на доход иностранных компаний, полученный иностранными компаниями в Саудовской Аравии (закят – “пожертвование” – взимается с отечественных компаний). Применительно к валовому доходу за вычетом удержаний, которые включают все операционные расходы, амортизацию, выплату роялти, страховых

Пункт	Налоговый режим
	премий, благотворительные взносы, безнадежные долги и убытки будущих периодов (которые могут переноситься без ограничений). Максимальная сумма убытков, удержанных за год, не может превышать 25% налогооблагаемой прибыли.
Бухгалтерский учет	Учет методом начисления по стандартам Организации Сертифицированных государственных аудиторов Саудовской Аравии (SOCPAS) или Международным стандартам финансовой отчетности для объектов, не охваченных SOPAS.
Разведка	Все операционные расходы подлежат вычету.
Разработка	Все операционные расходы подлежат вычету. Покупка земли и оборудования для исследования и разработок не может вычитаться, но амортизируется.
Нематериальные активы	Линейная амортизация по ставке 10%.
Тонкая капитализация	Могут вычитаться фактические процентные расходы или процентный доход, в зависимости от того, что ниже, плюс 50% налогооблагаемого дохода до учета процентных доходов и процентных расходов.
Расходы головного офиса	Не допускаются, если расходы не относятся непосредственно к операциям в Саудовской Аравии.

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Амортизация добывающих активов	Линейная амортизация по ставке 20% оборудования для геологических изысканий, бурения, разведки и других расходов, связанных с предварительным этапом эксплуатации и разработки.
Рекультивация территории	Неясно. Могут вычитаться расходы, связанные с операциями.
Специальные льготы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<p>Льготы, предусмотренные в Законе о подоходном налоге и Законе об иностранных инвестициях.</p> <p>Дополнительные льготы для иностранных компаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> • льготы предоставляются согласно Закону о защите и развитии национальной промышленности, • акции могут обмениваться без ограничений между партнерами и другими лицами, • займы могут обеспечиваться иностранными лицами согласно Фонду промышленного развития Саудовской Аравии, • Инвесторы могут вывозить за границу свою долю прибыли, доход от продажи капитала или излишек от ликвидации или перечислять любую сумму, которая необходима для выполнения обязательств, связанных с проектами в Саудовской Аравии, • товары, предназначенные на экспорт, освобождаются от платы за хранение в течение 10 дней, • рента на землю в промышленных зонах установлена

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
	<p>в размере 0,02 доллара США за кв. м. в год.</p> <ul style="list-style-type: none"> • портовые сборы за экспорт освобождаются на 50%, и • для корпоративных налогов действует скидка 30%.

1. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Неясно, есть ли в Саудовской Аравии налог на сверхприбыль
База	

1. IV. Участие в капитале

<i>Доля</i>	<i>Условия</i>
100%	Горно-добывающая компания Саудовской Аравии (Ma'aden) – есть планы, что власти сохранят только 50% доли в Ma'aden (публичная оферта ожидалась в 2007 г).

70%	Корпорация основной промышленности Саудовской Аравии, дочерней компанией которой является Metallургическая компания Саудовской Аравии.
40%	Цементная компания южной провинции.

1. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	5% удерживается с дивидендов, выплачиваемых нерезидентам.
Проценты	5% удерживается с процентов, выплачиваемых нерезидентам.
Оплата услуг нерезидентов	5% для технических, консультационных и телекоммуникационных услуг. 20% удерживается с управленческих услуг.
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	15% удерживается с роялти, выплачиваемых нерезидентам.
Прочие платежи	5% удерживается на перечисления филиалов 15% на другие платежи.

1. VI. Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Косвенных налогов в Саудовской Аравии нет.

1. VII. Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Таможенные пошлины	Оборудование и запчасти, требуемые по проектам, одобренным по Кодексу об инвестициях в горное дело, освобождаются.

1. VIII. Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Лицензия на ведение горных работ выдается любому физическому или юридическому лицу независимо от того, является ли он резидентом.
Ограждение	Неясно. Для целей налога на инвестиции в природный газ договор считается составной частью объекта налогообложения, прибыли которого не могут использоваться для зачета убытков от других видов деятельности.

Источники: Департамент zakata и подоходного налога Саудовской Аравии, Министерство природных ресурсов Саудовской Аравии, Генеральный инвестиционный орган Саудовской Аравии, «Делойт», Геологическая служба США и «Цитадель Ресорсиз Групп».

Таблица 2.**АВСТРАЛИЯ****2. I. Роялти**

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Новый Южный Уэльс		
Алюминий	\$0,35	За тонну боксита
Медь	4%	Стоимость «на шахте» (общая ценность извлеченных минералов с учетом допустимых вычетов на переработку). Затраты на исследования и разработку не вычитаются.
Золото	4%	То же.
Промышленные минералы	\$0,40 или \$0,70	За тонну
Железо	4%	Стоимость «на шахте» (общая ценность извлеченных минералов с учетом допустимых вычетов на переработку). Затраты на исследования и разработку не вычитаются.
Фосфаты	\$0,70	За тонну.
Цинк	4%	Стоимость «на шахте» (общая ценность извлеченных минералов с учетом допустимых вычетов на переработку). Затраты на исследования и разработку не вычитаются.

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Северная Территория		
Алюминий	18%	<p>Чистая стоимость минеральных ресурсов: $NV = GR - (OC + CRD + EEE + AD)$ где GR - валовая реализация от производственной единицы; OC - операционные затраты производственной единицы; CRD - вычет на признание капитала по соответствующим расходам капитальных активов; EEE - любой допустимый расход на разработку; и AD - дополнительный вычет, одобренный Министром.</p>
Медь		
Золото		
Промышленные минералы		
Железо		
Фосфаты		
Цинк		

2. II. Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	<p>Федеральная ставка 30%. Отдельного государственного подоходного налога нет. Налогом облагается валовой доход (от продаж, дивидендов, роялти, ренты, от процентов и капитала) минус разрешенные вычеты. Платежи роялти, управленческие платежи, процентные платежи, амортизация, убытки (переносимые на</p>

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
	будущий период без ограничений), налоги на заработную плату и дополнительные льготы являются разрешенными вычетами.
Бухгалтерский учет	Учет по МСФО методом начисления.
Разведка	Расходы вычитаются в пределах дохода. Остаток переносится на будущий период. Компании могут по своему усмотрению могут превысить вычеты на горные работы и перечислить убытки согласно положениям по перечислению убытков компании группы.
Разработка	Все расходы, понесенные при получении валового дохода, подлежат вычету.
Нематериальные активы	Неприменимо
Тонкая капитализация	Соотношение заемных и собственных средств не может превышать 3:1, или компания не может занимать больше, чем максимально разумная сумма у коммерческих заимодателей. Компании с процентными вычетами менее 250,000 австралийских долларов освобождаются.
Расходы головного офиса	Неприменимо
Амортизация добывающих	Непосредственный вычет определенных активов, связанных с разведкой, изысканиями и

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
активов	<p>восстановлением на месте. Есть установленные законом максимальные пределы эффективного срока пользования определенных объектов инфраструктуры (они подлежат текущей проверке). Налогоплательщики могут выбрать два метода амортизации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Метод себестоимости: $\text{стоимость актива} \times \text{дни владения активом} / 365 \text{ дней} \times 100\% / \text{эффективный срок службы актива}$ • метод уменьшения стоимости: $\text{базовая стоимость} \times \text{дни владения активом} / 365 \text{ дней} \times 150\% / \text{эффективный срок службы актива}$ <p>Выбранный метод изменению не подлежит.</p>
Рекультивация территории	Расходы на восстановление, понесенные в текущем налоговом периоде, могут вычитаться. Стоимость активов, используемых для восстановления на месте, могут вычитаться непосредственно.
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	Неприменимо

2. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Налог на сверхприбыль отсутствует.

База	
------	--

2. IV. Участие в капитале

<i>Доля</i>	<i>Условия</i>
	Нет соглашений.

2. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	30% на дивиденды до уплаты корпоративного подоходного налога.* Меняется (обычно на 15%) при наличии договора о налогообложении.
Проценты	10% или как указано в договоре о налогообложении.
Оплата услуг нерезидентов	5% на платежи, связанные со строительством инфраструктуры полезных ископаемых.
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	30%. Уменьшается до 10% при наличии договора о налогообложении.
Прочие платежи	Неприменимо

* Если дивиденды, выплачиваемые из прибыли, уже были обложены налогом по ставке корпоративного налога, компания получает льготы на освобождение от налогов в рамках уплаченного налога и может ими воспользоваться. Дивиденды считаются необлагаемыми, частично

необлагаемыми или облагаемыми в зависимости от использования таких льгот.

2. VI. Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Первая поставка драгоценных металлов (золото, серебро, платина) после аффинажа может не облагаться налогом на товары и услуги. Экспортируемые минералы не облагаются налогом на товары и услуги. Стандартная ставка 10%.

2. VII. Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	На оборудование и материалы, используемые в горной промышленности, могут распространяться льготные таможенные тарифы.

2. VIII. Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Разрешенные лица	Отечественные компании и иностранные филиалы и дочерние компании
Ограждение	Отсутствует.

Источники: Налоговый департамент Австралии, Государственная инициатива австралийской промышленности, Департамент базовых отраслей Нового Южного Уэльса, Казначейство Северной Территории, Дискуссионная группа Сиднея по добыче полезных ископаемых, «Делойт», и Джеймс Отто «Конкурентная позиция налоговой горнодобывающей промышленности Монголии на примере медного рудника» (Деловой совет Северная Америка - Монголия, 2007).

Таблица 3.
БРАЗИЛИЯ

3.1. Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	3%	Стоимость продажи минерала за вычетом налогов, перевозки и страхования.
Медь	2%	
Золото	1%	
Промышленные минералы	2%	
Железо	2%	
Фосфаты	3%	
Цинк	2%	

3. II. Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	<p>Эффективная ставка налога 34% – 15% налог на доходы корпораций, плюс 9% за федеральную систему социального страхования (не вычитаемых против корпоративного налога) и 10% налог на сверхприбыль, которым облагается доход свыше 240,000 бразильских реалов.</p> <p>Взимается с валового дохода за вычетом стоимости реализованной продукции, операционных расходов,</p>

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
	запасов и убытков (которые могут переноситься на будущий период без ограничения).
Бухгалтерский учет	Учет методом начисления с учетом Общепринятых практик бухгалтерского учета Бразилии (GAAP), которые схожи с системой США.
Разведка	Предпроизводственная разведка и разработка: 10% подлежит вычету. Текущая разведка: 100% подлежит вычету.
Разработка	
Нематериальные активы	Неприменимо
Тонкая капитализация	Конкретных правил по тонкой капитализации нет. Если иностранный заем регистрируется в Центральном банке, то проценты вычитаются полностью. Если договор займа не зарегистрирован, согласно бразильским правилам трансфертного ценообразования, проценты вычитаются в пределах ставки LIBOR + 3%.
Расходы головного офиса	Неприменимо
Амортизация добывающих активов	10% линейная амортизация горных и перерабатывающих машин и оборудования. 4% Линейная амортизация зданий. 20% линейная амортизация транспортных средств.
Рекультивация территории	Неясно. Предположительно, вычитаются расходы за текущий период.

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	Неприменимо

3. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Налог на сверхприбыль не взимается.
База	

3. IV. Участие в капитале

<i>Доля</i>	<i>Условия</i>
	Государственного участия нет.

3. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	5% удерживается с дивидендов, выплачиваемых нерезидентам.
Проценты	15% удерживается с процентов, выплачиваемых нерезидентам. 25% удерживается, если нерезидент представляет страну, где налоги считаются низкими.

Оплата услуг нерезидентов	15% удерживается с платежей, выплачиваемых нерезидентам. 25% удерживается, если нерезидент представляет страну, где налоги считаются низкими. Также взимается 10% взнос на вмешательство в экономическую сферу за техническую помощь.
Payments for Services of Residents	Неприменимо
Роялти	15% удерживается с платежей, выплачиваемых нерезидентам. 25% удерживается, если нерезидент представляет страну, где налоги считаются низкими. Также взимается 10% взнос на вмешательство в экономическую сферу за техническую помощь, если происходит передача технологий.
Прочие платежи	Неприменимо

3. VI. Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Экспорт не облагается федеральным НДС. НДС на уровне государства взимается с оборота товаров, когда сделка инициируется в другой стране. Стандартная ставка 17%.

3. VII. Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Таможенные пошлины	Экспортной пошлины на полезные ископаемые нет. Ввоз оборудования для поиска, разведки, разработки и добычи полезных ископаемых освобожден от налогов.

3. VIII. Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Отечественные компании и иностранные филиалы и дочерние компании
Ограждение	Неясно. Существует ограждение вокруг страны для налоговых целей по нефти и газу.

Источники: «Делойт», Геологическая служба США, Федерация международных торговых ассоциаций, «Огр Партнерс», Справочник бразильских компаний, Джеймс Отто «Роялти на добычу полезных ископаемых: Глобальное исследование их влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006), и М. Гроут «Налогообложение полезных ископаемых» (Всемирный банк, 2006).

Таблица 4.

КАНАДА

4.1.

Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Британская Колумбия		
Алюминий	15%	<p>Два компонента</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2% от чистой текущей выручки и • 13% от чистого дохода. <p>Вычеты, допустимые при расчете роялти по ставке 13%: кумулятивный налоговый кредит, вмененный процент за текущий год, 2% роялти с текущей выручки, инвестиционные льготы в размере 5,5% (за 2007 г.) кумулятивного счета расходов (включает приобретение капитала, затраты на разведку, разработку и рекультивацию), полученные льготы на истощение ресурсов (25% роялти до вычетов или накопленный базовый счет на истощение ресурсов в на конец предыдущего налогового периода, в</p>
Медь		
Золото		
Промышленные минералы		
Железо		
Фосфаты		
Цинк		

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
		зависимости от того, что меньше), льгота на разработку новых рудников в размере 1/3 капитальных затрат.
Саскачеван		
Алюминий	- 5% пока продажи не достигнут 1 млн. - после 10%. Средневзвешенное ставок применяется в год, когда продажи достигают 1 млн.	Чистая прибыль, рассчитанная путем вычета из валового дохода: производственных затрат, расходов текущего года на разведку, амортизации активов, общехозяйственных расходов, предпроизводственных расходов, расходов на рекультивацию, транспортных расходов, перенесенных убытков, развития новых/затрат на существующие рынки, жилищно-коммунальных услуг, страховки, муниципальных налогов, затрат на финансовые гарантии. 150% затрат на первоначальную разведку и разработку можно возместить до срока уплаты роялти.
Медь		
Золото		
Промышленные минералы		
Железо		
Фосфаты		
Цинк		

4. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Провинция</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	Британская Колумбия	14,36% на чистый доход от добычи ископаемых. 2% роялти от чистой выручки может вычитаться.
	Саскачеван	12,75% на чистый доход от добычи ископаемых. Льготы на ресурсы или роялти (в зависимости от того, что больше) могут вычитаться.
	Федеральные законы	22,12%, что включает установленную законом ставку в 28%, добавочный налог 4% и уменьшение ставки налога на ресурсы на 7%. Допустимые вычеты являются затратами, непосредственно относящимися к операциям за вычетом переносов, затрат на разработку и разведку, амортизации активов и льгот на ускоренную амортизацию, льготы на использование ресурсов, вклады в рекультивацию территории и льготы на истощение ресурсов. Роялти и налоги на добычу на уровне провинций не подлежат вычету из федеральных налогов.
Бухгалтерский	Британская	Для отчетности о доходе перед

Пункт	Провинция	Налоговый режим
учет	Колумбия	государственными учреждениями используется учет наличности (в ином случае метод начисления) по принципам GAAP, установленным Советом по стандартам бухгалтерской отчетности.
	Саскачеван	
	Федеральные законы	Учет методом начисления по принципам GAAP, установленным Советом по стандартам бухгалтерской отчетности. К 2011 году компании, отчитывающиеся перед государством, перейдут на МСФО.
Разведка	Британская Колумбия	Затраты и амортизация, непосредственно связанные с рудником и предпроизводственным этапом подлежат вычету.
	Федеральные законы	Затраты на разведку полностью вычитаются за год, в который они были понесены.
Разработка	Британская Колумбия	Затраты и амортизация, непосредственно связанные с рудником и предпроизводственным этапом подлежат вычету.
	Федеральные законы	Затраты на разработку совокупно отражаются в канадском кумулятивном

<i>Пункт</i>	<i>Провинция</i>	<i>Налоговый режим</i>
		счете расходов на разработку, а налогоплательщик вправе вычитать до 30% ежегодно и переносить остаток без ограничений.
Нематериальные активы		Неприменимо
Тонкая капитализация	Федеральные законы	Проценты на задолженность перед нерезидентами (которые владеют по меньшей мере 25% акций компании-резидента) вычитаются только в том случае, Если долг не превышает двукратный размер собственного капитала компании (за исключением неиспользованной прибыли, относимой на другие компании).
Расходы головного офиса		Неприменимо
Амортизация добывающих активов	Федеральные законы	Общим правилом для активов горнодобывающей промышленности является уменьшающийся остаток в размере 25%. Уменьшающийся остаток в размере 30% применяется для производства и переработки. Данная налоговая льгота запрашивается

<i>Пункт</i>	<i>Провинция</i>	<i>Налоговый режим</i>
		по усмотрению налогоплательщика, а остаток переносится без ограничений на будущий период.
Рекультивация территории	Британская Колумбия	Текущие затраты на рекультивацию и взносы в счет рекультивации подлежат вычету. Правительство создало счет затрат на рекультивацию и счет налоговых льгот за рекультивацию. Налоговая льгота за рекультивацию предоставляется в том случае, если оператор рудника активно участвовал в рекультивации земель в течение налогового периода. Льгота представляет собой меньшее из остатка на счете налоговых льгот за рекультивацию на конец предыдущего налогового периода и предписанный процент остатка на счете затрат на рекультивацию на конец текущего года.
	Саскачеван	Вклады в фонд рекультивации могут вычитаться.
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые	Федеральные законы	<ul style="list-style-type: none"> • «Проточные» акции позволяют корпорациями финансировать расходы на разведку и разработку путем выпуска акций и переноса расходов на

<i>Пункт</i>	<i>Провинция</i>	<i>Налоговый режим</i>
кредиты и т.д.)		<p>инвесторов. Таким образом, эти затраты могут быть потребованы раньше, чем в ином случае.</p> <ul style="list-style-type: none"> • На инвестирование в виде «проточных» акций в Канаде выдается инвестиционный налоговый кредит. • При расчете федерального подоходного налога налогоплательщики вправе требовать льготы на ресурсы в размере 25% прибыли от добычи полезных ископаемых. • Кроме этого, дополнительно можно требовать повышенные льготы на капитальные затраты в размере до 100% стоимости активов, если они не превышают доход. Их можно требовать только в том случае, если актив был приобретен до производства, поскольку значительные увеличения доли затрат на активы составляют более 5% валового дохода от рудника. • Льгота на истощение недр предоставляется только корпорациям, переносящим остаток с 1990 г. (с того времени никакие дополнения к пулу не

<i>Пункт</i>	<i>Провинция</i>	<i>Налоговый режим</i>
		разрешаются).
	Саскачеван	<ul style="list-style-type: none"> • 10-летний период льготной выплаты роялти по драгоценным и основным металлам. • Освобождение от корпоративного налога на капитал для алмазных рудников. • Освобождение от топливного налога на расход топлива внедорожных транспортных средств, используемых при разведке, и энергоустановок на местах разработки. • Программа стимулирования разведочных работ в размере \$100 000 / год и поощрение добывающей компании в размере \$1,1 млн/год в течение 6 лет. • Повышение в размере \$400 000/год в течение 6 лет за геологические научные исследования.

4. III.

Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Неясно. Налог на сверхприбыль

База	отсутствует.
------	--------------

4. IV. **Участие в капитале**

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	Соглашений в Онтарио нет. Неясно, есть ли какие-либо соглашения вообще.

4. V. **Налог на источники дохода**

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	25% удерживается с платежей, выплачиваемых нерезидентам. Ставка меняется в зависимости от условий договора со страной, куда направляется доход. Налог не удерживается за услуги, оказанные компаниям-резидентам.
Проценты	
Оплата услуг нерезидентов	
Оплата услуг резидентов	
Роялти	
Прочие платежи	

4. VI. **Косвенные налоги**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Минеральные ископаемые освобождаются от налога на товары и услуги только при экспорте. Стандартная ставка налога на

	товары и услуги 7%.
--	---------------------

4. VII. **Тарифы**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	Большинство минеральных ископаемых освобождены.

4. VIII. **Прочие вопросы**

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Иностранные филиалы, дочерние предприятия и компании-резиденты могут инвестировать в горнодобывающий сектор Канады.
Ограждение	Нет, но неясно.

Источники: Правительство Британской Колумбии, Правительство Саскачевана, Департамент природных ресурсов Канады, Пограничная служба Канады, Справочник по европейским налогам (IBFD, 2006) и Джеймс Отто «Конкурентная позиция налоговой горнодобывающей промышленности Монголии на примере медного рудника» (Деловой совет Северная Америка - Монголия, 2007).

Таблица 5

ЧИЛИ

5. I.

Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	Неприменимо	Неприменимо
Медь	0,5-5% в зависимости от объема продаж	<p>Специальный налог на добычу полезных ископаемых: скользящая шкала на основе совокупного годового производства (продажи).</p> <p>Применяется только если общий объем производства одной компании на руднике превышает средний годовой размер в 12 000 тонн. Чистый операционный доход, определенный с надбавками/вычетами – база налога на добычу обычно выше, чем база Налога первой категории. Налог на добычу не зачитывается против налогов на конец периода.</p> <p>Средняя годовая цена согласно</p>

		Лондонской бирже металлов (LME).
Золото	Неприменимо	Годовое производство на руднике по ценам Нью-Йоркской товарной биржи
Промышленные минералы	Неприменимо	Неприменимо
Железо	Неприменимо	Неприменимо
Фосфаты	Неприменимо	Неприменимо
Цинк	Неприменимо	Годовое производство на руднике по ценам LME.

5. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Бухгалтерский учет	<p>Налог первой категории: 17% прибыли предприятия, полученной или начисленной через резидентную горнодобывающую организацию (глобальный источник, чистый облагаемый доход).</p> <p>Глобальный дополнительный налог: прогрессивный налог 0-40% на полученные резидентами – физическими лицами дивиденды или прибыль.</p> <p>Дополнительный налог: пропорциональный налог 1,75-35% с резидентов – физических лиц.</p>

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Бухгалтерский учет	Учет по общепринятым принципам бухгалтерского учета Чили методом начисления. Переход на МСФО с января 2009 г.
Разведка	Предпроизводственная разведка: линейная амортизация по ставке 16,7%. Текущая разведка: 100%. Расходы на организацию и пуско-наладку, включая добычу, могут вычитаться из совокупного дохода за период до 6 последовательных налоговых лет, в течение которых были понесены расходы или был начислен доход.
Разработка	Предпроизводственная разработка: линейная амортизация по ставке 16,7%.
Нематериальные активы	Неприменимо
Тонкая капитализация	Применяется правило соотношения долгового и собственного капитала в размере 3:1.
Расходы головного офиса	Обычные операционные расходы подлежат вычету.
Амортизация добывающих активов	Для некоторого горного оборудования доступен ускоренный метод. Линейная амортизация по ставке 33,3% для горного и перерабатывающего оборудования. Линейная амортизация по ставке 12,5% для зданий и строений на руднике и предприятии переработки.

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
	Истощение недр: стоимость приобретения рудника вычитается для целей налога на прибыль. Стоимость приобретения добавляется к переменным затратам на добычу ископаемых, поскольку ископаемые добываются как часть совокупных резервов по методу единицы производства.
Рекультивация территории	Неприменимо
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> • Декрет-закон 600 гарантирует всем инвесторам: доступ к валютному рынку как для покупки, так и для конвертирования, право на возврат капитала, фактически привнесенного в страну без налогообложения, а также неизменяемость налога в течение 10 лет (с продлением до 20 лет, если капитальные вложения превышают 50 млн. долл. США). В обмен на это иностранные инвесторы оплачивают налог на корпоративный общий доход 42% + налог на дивиденды или распределение прибыли (не включая специальный налог на добычу полезных ископаемых). • Отсутствие временных освобождений от уплаты налогов. • Стимулы должны в первую очередь использоваться для зачета нераспределенной прибыли после налогообложения, затем перенос убытка без

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
	ограничения.

5. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Неприменимо
База	Неприменимо

5. IV. Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	Неприменимо

5. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	35% (но подоходный налог зачитывается против налога на источник).
Проценты	4% если заем предоставляется иностранным банком; в других случаях 35%.
Оплата услуг нерезидентов	20% дополнительный налог на техническую поддержку и инженерную работу.
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	30% удерживается с роялти, выплачиваемых нерезидентам.

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
	1,75-35% на другие платежи.
Прочие платежи	Не подлежащие вычету расходы учитываются как удержания в денежной или натуральной форме: 35% налог на акционерные корпорации, глобальный дополнительный налог для горнодобывающих компаний - подрядчиков и компаний с ограниченной ответственностью.

5. VI. Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Горнодобывающее предприятие оплачивает стандартный НДС на товары и услуги, но нет механизма по "отрицанию" НДС, если продукция экспортируется.

5. VII. Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	Импортная пошлина на горное оборудование составляет 10% и подлежит вычету. Экспортной пошлины на ископаемые нет.

5. VIII. Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Неясно, есть ли ограничения. Самыми обычными формами является акционерная корпорация и компания с ограниченной ответственностью. Местные филиалы и постоянные представительства иностранных корпораций допускаются.
Ограждение	Нет

Источники: «ПрайсвотерхаусКуперс», «Делойт», «Эрнст энд Янг», Геологическая служба США, Ассоциация присяжных сертифицированных бухгалтеров, Джеймс Отто «Налогообложение горнодобывающей промышленности в развивающихся странах» (Конференция ООН по торговле и развитию, 2000) и Джеймс Отто «Роялти в горнодобывающей промышленности. Глобальное исследование его влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006).

Таблица 6.

КИТАЙ

6.1. Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	Роялти по стоимости плюс сбор за единицу	Неприменимо
Медь	2% плюс 0,4-30 юаней за тонну руды	Роялти различается в

		зависимости от рудника.
Золото	4% плюс 0,4-30 юаней за тонну руды	Неприменимо
Промышленные минералы (известняк)	2% плюс 0,5-20 юаней за тонну	Неприменимо
Железо	Роялти по стоимости плюс сбор за единицу	Неприменимо
Фосфаты	Неприменимо	Неприменимо
Цинк	Роялти по стоимости плюс сбор за единицу	Неприменимо

6. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	<p>Единая налоговая ставка в 25% по состоянию на 2008 г. Компании, работающие в специальных экономических зонах пользуются сниженной налоговой ставкой в размере 15%.</p> <p>Применяется к валовому налогооблагаемому доходу после разрешенных вычетов расходов и затрат. Убытки переносятся на будущий период в течение 5 лет.</p> <p>Прочие налоги в целом не подлежат вычету.</p> <p>Дополнительный налог на добычу полезных ископаемых оплачивается местным властям.</p>
Бухгалтерский	Учет наличности (неясно, был ли переход к методу

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
учет	начислений) с использованием по большей части МСФО (переход от китайских стандартов бухгалтерской отчетности начался в 2007 г).
Разведка	Затраты, связанные разведкой и разработкой являются разрешенными вычетами.
Разработка	
Нематериальные активы	Затраты, понесенные в связи с покупкой или разработкой нематериальных активов не могут вычитаться из валового налогооблагаемого дохода.
Тонкая капитализация	Конкретных правил по тонкой капитализации нет. Предел иностранного долга запрещает вычет, если процент по долговым обязательствам превышает этот предел.
Расходы головного офиса	Гонорары, выплачиваемые головному офису, не вычитаются.
Амортизация добывающих активов	<p>Прямолинейный метод с минимальным числом сроков амортизации (10 лет для крупного оборудования).</p> <p>Иностранными компаниями может использоваться ускоренная амортизация или иной метод при одобрении налоговых органов.</p> <p>Минимальная ликвидационная стоимость обычно оценивается в размере 10% первоначальной стоимости.</p>
Рекультивация территории	Неясно. Судя по всему, затраты, понесенные текущем периоде, будут вычитаться.
Специальные инициативы	<ul style="list-style-type: none"> • Неясно, сохранились ли значительные льготные налоговые периоды для иностранных компаний и

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
(инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<p>совместных предприятий, находящихся в полном владении.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Неясно, освобождаются ли по-прежнему рудники от подоходного налога в течение первых двух лет и предоставляется ли им 50% льгота с 3 по 5 год. • Снижение подоходного налога на 50% после периода сокращенной налоговой ставки истекает для компаний, находящихся в иностранном владении, если 70% всей продукции экспортируется. • 40% возмещение подоходного налога на инвестируемую сумму для иностранных компаний, которые используют полученную в Китае прибыль для повторного инвестирования в производство в течение не менее 5 лет. Если реинвестирование производится в высокотехнологичное или экспортное предприятие, может быть возмещена вся сумма подоходного налога, уплаченного на инвестиционную сумму. • Частичное освобождение от роялти редко предоставляется по инвестициям в слаборазвитые провинции, новые технологии или проекты с низкой рентабельностью.

6. III.

Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
--------------	-----------------

Ставки	Нет. По состоянию на 2006 год, были планы только по налогу на сверхприбыль в нефтяной отрасли.
База	

6. IV. Участие в капитале

<i>Доля</i>	<i>Условия</i>
	Соглашений об участии в капитале нет.

6. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	Освобождение.
Проценты	10%. Налог на займы государственным органам или государственным банкам отсутствует.
Оплата услуг нерезидентов	Неприменимо
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	10%.
Прочие платежи	Налог с предприятия в размере 5% на передачу технологий, если передача осуществляется предприятиями, учрежденными за пределами Китая. Если иностранные компании докажут, что технология считается передовой, предоставляется сокращение или освобождение.

6. VI.**Косвенные налоги**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Экспорт полезных ископаемых и импорт горного оборудования и материалов не облагаются НДС.

6. VII.**Тарифы**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Таможенные пошлины	Крупное горное оборудование освобождается от импортной пошлины. По состоянию на 2006 год, экспортная налоговая льгота была уменьшена.

6. VIII.**Прочие вопросы**

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Отечественные компании, иностранные инвестиционные предприятия.
Ограждение	Да.

Источники: Геологическая служба США, «Делойт», Азиатский банк развития, «Новости Гуаньдуна», «Чайна Орбит», Джеймс Отто «Конкурентная позиция налоговой горнодобывающей промышленности Монголии на примере медного рудника» (Деловой совет Северная Америка - Монголия, 2007), Джеймс Отто «Роялти на добычу полезных ископаемых: Глобальное исследование их влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006), и Джеймс Отто «Сравнительная характеристика международных налоговых режимов» (Институт права в сфере горной промышленности Скалистых гор 2004).

Таблица 7.

ИНДИЯ

7.1. Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	0.35%	Боксит и латерит: цена LME на металлический алюминий, взимаемая с алюминия, содержащегося в производимой руде.
Медь	3.2%	Цена LME на металлическую медь, взимаемая с меди, содержащейся в производимой руде.
Золото	Первичное: 1,5%	Цена Ассоциации Лондонского рынка драгоценных металлов, взимаемая с

	Побочный продукт: 2.5%	золота, содержащегося в производимой руде.
Промышленные минералы	Известняк, категория LD: 55 рупий/тонна Прочие: 45 рупий/тонна Доломит: 45 рупий/тонна	Сбор за единицу (рупий за тонну).
Железо	Рудные глыбы: 11-27 рупий/тонна Концентраты: 4 рупий/тонна	Сбор за единицу (рупий за тонну) в зависимости от содержания железа.
Фосфаты	Апатит: 5%	Сбор от стоимости исходя из цены продажи.
	Порода: 5-11%	Сбор от стоимости исходя из цены продажи, меняется в зависимости от содержания: свыше 25% P_2O_5 = 11%, ниже 25% P_2O_5 = 5%
Цинк	6.6%	Цена LME на металлический цинк на стоимостной основе, взимаемая за содержащийся в руде цинк.

7. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	<p>Корпоративный налог 30% для компаний-резидентов.</p> <p>Корпоративный налог 40% для иностранных компаний и филиалов.</p> <p>Если доход превышает 10 млн. рупий, к отечественным компаниям применяется надбавка в 10%, а к иностранным - 2,5%.</p> <p>Дополнительный сбор на образование в размере 3%, оплачиваемый всеми вместе с подоходным налогом + надбавка.</p> <p>Минимальный альтернативный налог 10% (плюс надбавка и сбор) если налоговые обязательства составляют меньше 10% балансовой прибыли.</p>
Бухгалтерский учет	Учет наличности (возможный переход к начислению в государственном бюджете) используя стандарты, опубликованные Институтом дипломированных бухгалтеров Индии, основанные по большей части на Международных стандартах бухгалтерского учета.
Разведка	Неприменимо
Разработка	Неприменимо
Нематериальные активы	Неприменимо
Тонкая	Нет

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
капитализация	
Расходы головного офиса	Расходы в ходе обычной деятельности могут вычитаться из налогооблагаемого дохода.
Амортизация добывающих активов	15% для сооружений и оборудования.
Рекультивация территории	Неприменимо
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> • Убытки от коммерческой деятельности и капитальные затраты могут переноситься 8 лет (краткосрочные убытки могут приниматься в зачет доходов с капитала как для краткосрочных, так и для долгосрочных активов, но долгосрочные убытки могут зачитываться только против долгосрочных доходов). • Непоглощенные убытки от амортизации могут переноситься без ограничений. • Могут быть льготные налоговые периоды и специальные экономические зоны.

7. III.

Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Неприменимо
База	Неприменимо

7. IV.

Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	На государственные предприятия приходится 75% объема добычи полезных ископаемых в стране.

7. V.

Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	Налог на распределение дивидендов в размере 17% (плюс надбавка + сбор) на дивиденды, уплачиваемые отечественной компанией (дивиденды, облагаемые налогом на распределение дивидендов, освобождаются от налога для получателя).
Проценты	20% с платежей компаниям, в остальных случаях - 10%. Ставки могут быть уменьшены по договору. Также применяются надбавки.
Оплата услуг нерезидентов	Неприменимо
Оплата услуг резидентов	Налог на услуги 12,36% (включая сбор за образование) взимаемый с предоставления специальных налогооблагаемых услуг на совокупную сумму, взимаемую за услуги.

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Роялти	Общая ставка 10%, может быть уменьшена по договору. Также взимаются надбавка и сбор.
Прочие платежи	Неприменимо

7. VI. Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	<p>Применяется ставка НДС 12,5% или ниже, от 1 до 4; %.</p> <p>Центральный налог с продаж на перемещение товаров по штатам; 3% против местной применяемой ставки НДС.</p>

7. VII. Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	<p>Таможенный тариф 7,5% на импорт ферросплавов, первичных и вторичных цветных металлов и стали.</p> <p>Таможенный тариф 2% на импортируемую медную руду и концентрат (ставка 2006 года, снижена с 5%).</p> <p>Таможенная пошлина 5% на стальной лом (2006 г, поднята с 0%)</p>

7. VIII. Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Горнодобывающие компании допускаются	Неприменимо
Ограждение	Неприменимо

Источники: Министерство горнодобывающей промышленности Индии, Федерация торгово-промышленных палат Индии, «Делойт», Геологическая служба США и газета «Хинду Бизнес Лайн».

Таблица 8.**ИНДОНЕЗИЯ****8.1.****Роялти**

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	За единицу.	Неприменимо
Медь	<ul style="list-style-type: none">• 45 долл. США / тонна если менее 80 000 тонн• 55 долл. США / тонна если более 80 000 тонн.	Неприменимо
Золото	<ul style="list-style-type: none">• 7,5% если с прииска• 2,5% в остальных случаях	Стоимость продажи.
Промышленные минералы (известняк)	<ul style="list-style-type: none">• 0,14 долл. США / тонна если менее 500 000 т.• 0,16 долл. США / тонна если более 500 000 т.	Неприменимо
Железо	За единицу.	Неприменимо
Фосфаты	За единицу.	Неприменимо

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Бухгалтерский учет	<p>10% на первые 50 млн. индонезийских рупий, 15% на следующие 50 млн. индонезийских рупий и 30% на остаток.</p> <p>Взимается с налогооблагаемого дохода минус допустимые вычеты, такие как зарплата и взносы за работников, гонорары, проценты, безнадежные долги, рента, роялти, транспортные расходы, страховые премии, амортизация и расходы, перенесенные на будущий период. Дивиденды, дополнительные льготы, благотворительные пожертвования и неподтвержденные созданные резервы не вычитаются.</p> <p>Вклады в капитал, дивиденды государственных компаний и определенных доход от компаний венчурного капитала и инвестиционных фондов освобождаются от подоходного налога.</p>
Бухгалтерский учет	Переход к учету методом начисления по Международным стандартам учета в государственном секторе (IPSAS) (завершение ожидается к 2009 г.)
Разведка	10-100% равномерно или с уменьшающимся остатком для затрат по предпроизводственной разведке и разработке.
Разработка	
Нематериальные активы	Неприменимо

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тонкая капитализация	Конкретных правил нет. Министерством финансов устанавливается допустимое сочетание заемного капитала к собственному для целей налогообложения.
Расходы головного офиса	Налог на прибыль в размере 20% взимается с перечислений в головной офис.
Амортизация добывающих активов	12,5% по методу уменьшающегося остатка или 6,25% по линейному методу для активов со сроком полезного использования 16 лет. Активы могут переоцениваться, а затем амортизироваться с новой стоимости.
Рекультивация территории	Средства, отложенные на рекультивацию, подлежат вычету.
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	Компаниям, работающим в определенных областях разрешается ускоренная амортизация.

8. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Налог на сверхприбыль не взимается.
База	

8. IV. Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	Закон не предусматривает части государственного капитала. 20% местный частный капитал, который затем повышается до 51% в течение 5 лет.

8. v.

Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	15% для резидентов и 20%, или согласно договору о налогообложении, для нерезидентов.
Проценты	Для резидентов налог не удерживается. 20% удерживается для нерезидентов (или как указано в договоре о налогообложении).
Оплата услуг нерезидентов	Неприменимо
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	15% для резидентов и 20% для перечислений за границу (или согласно договору о налогообложении).
Прочие платежи	Неприменимо

8. VI.**Косвенные налоги**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Предпроизводственная покупка машин и оборудования не облагается НДС. Экспорт минеральных ресурсов облагается по нулевой ставке.

8. VII.**Тарифы**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Таможенные пошлины	Буровое и добывающее оборудование, завод и оборудование освобождены от импортных тарифов. Экспортной пошлины на ископаемые нет.

8. VIII.**Прочие вопросы**

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Отечественные компании и иностранные филиалы и дочерние компании
Ограждение	Существует ограждение на трудовые договора о работе на рудниках.

Источники: «Делойт», «ПрайсвотерхаусКуперс», Геологическая служба США, Азиатский банк развития, Джеймс Отто «Конкурентная позиция налоговой горнодобывающей промышленности Монголии на примере медного рудника» (Деловой совет Северная Америка - Монголия, 2007), Джеймс Отто «Роялти на добычу полезных ископаемых: Глобальное исследование их влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006), и Джеймс Отто «Сравнительная характеристика международных налоговых режимов» (Институт права в сфере горной промышленности Скалистых гор 2004).

Таблица 9.
МОНГОЛИЯ

9. I. Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	5% для	По стоимости исходя из объема продаж. Подлежит вычету для целей налогообложения.
Медь	большинства	
Золото	минералов	
Промышленные минералы	2,5% для продаваемых	
Железо	внутри страны	
Фосфаты	угля и	
Цинк	основных минералов	

9. II. Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	10% на налогооблагаемый доход до 3 млрд., 25% на излишек.
Бухгалтерский учет	Измененный учет методом начисления с использованием Международных стандартов бухгалтерской отчетности. Совокупная отчетность перед правительством по принципу наличности.
Разведка	Затраты на предпроизводственную разведку: амортизируются линейным способом в течение 5 лет,

Пункт	Налоговый режим
	<p>начиная с первого года продаж.</p> <p>Срок лицензий на разведку установлен в 3 года с двумя возможными продлениями по 3 года. Срок лицензий на добычу полезных ископаемых установлен в 20 лет с двумя возможными продлениями на 10 лет.</p>
Разработка	<p>Затраты на разработку рудника: амортизируются линейным способом в течение 5 лет, начиная с первого года продаж.</p> <p>Исследования экономической целесообразности: амортизируются линейным способом в течение 5 лет, начиная с первого года продаж.</p>
Нематериальные активы	Не указаны как подлежащие вычету.
Тонкая капитализация	Неприменимо
Расходы головного офиса	Следующие затраты подлежат вычету из налогооблагаемого дохода: предпроизводственные расходы на разведку, затраты на разработку рудника, затраты на исследование экономической целесообразности, годовые операционные издержки, капитальные издержки производственных средств, проценты по займам, роялти, экспортный налог на прибыль, импортная пошлина, акцизный налог, налог на имущество, земельные сборы и прочие.
Амортизация	Затраты на оборудование: амортизируются линейным

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
добывающих активов	способом за 10 лет. Затраты на истощение или амортизацию не корректируются с учетом инфляции. Налоговая скидка за истощение недр не предоставляется.
Рекультивация территории	На текущий момент, судя по всему, условий по рекультивации нет.
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> • 100% освобождение в течение первых двух лет работы, после чего освобождение на 50% в течение последующих трех лет. • Убыток переносится на будущий период в течение 2 лет и не должен превышать 50% налогооблагаемого дохода. • инвестиционный налоговый кредит в 10% на амортизируемые объекты при неиспользовании может быть перенесен на 3 года. • Могут быть заключены соглашения о налоговой стабилизации.

9. III.

Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	68%
База	Экспорт меди и золота. Компании, экспортирующие медь и золото, оплачивают налог на сверхприбыль, если цена на

	<p>медь превышает 2600 долл. США за метрическую тонну или если цена на золото превышает 500 долл. США за тройскую унцию (предлагается повысить до 650 долл. США за тройскую унцию) на LME.</p> <p>Подлежит вычету из налогооблагаемого дохода.</p>
--	--

9. IV.

Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	<p>Требования к местному капиталу: 10% акций должны предлагаться на монгольской фондовой бирже.</p> <p>Требование к государственному капиталу: до 50% государственной собственности на "стратегически значимые" ресурсы (уголь, медь, золото, свинец, серебро, уран и цинк) если разведка финансируется совместно государственными и частными инвесторами.</p> <p>До 34% государственного владения «стратегически значимыми» ресурсами, если разведка финансируется иностранными инвесторами.</p>

9. V.

Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	Общая ставка 20% при отсутствии договора. Не вычитается из налога на прибыль.
Проценты	
Оплата услуг	Общая ставка 20% на жалование и гонорары,

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
нерезидентов	выплачиваемые иностранным консультантам. Не вычитается из налога на прибыль.
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	Неприменимо
Прочие платежи	<ul style="list-style-type: none"> • Земельный сбор за лицензию на горные работы (за гектар в период разведки) в размере 0,10 долл. США в первый год, 0,20 долл. США во второй год, 0,30 долл. США в третий год, 1,00 долл. США в четвертый-шестой годы и 1,50 долл. США в седьмой-девятый годы. • Сбор за лицензию на горные работы в размере 15 долл. США за гектар, подлежит вычету. • Земельный сбор в размере 0,01-1% от «базовой ставки за землю» за гектар. • Использование воды примерно 6 тугриков/куб. м. • Применяется ряд гербовых сборов и налогов на заработную плату.

9. VI.

Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог	Общая ставка 10%. Экспортные продажи облагаются по нулевой ставке или

(НДС)	освобождаются.
Акцизные налоги	Применяются к некоторым товарам, например, топливо.
Налог на имущество	0,6% от недвижимого имущества, подлежит вычету.

9. VII. Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	5% импортная пошлина на иностранное оборудование (обычно горное) Подлежит вычету из налога на прибыль. Экспортных пошлин нет.

9. VIII. Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Разрешенные лица	Очевидных ограничений нет, за исключением требований об участии в капитале.
Ограждение	Нет

Источники: Азиатский банк развития, Джеймс Отто «Конкурентная позиция налоговой горнодобывающей промышленности Монголии на примере медного рудника» (Деловой совет Северная Америка - Монголия, 2007), Джеймс Отто «Роялти на добычу полезных ископаемых:

Глобальное исследование их влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006).

Таблица 10
ПЕРУ

10.1. Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
ОБЩИЕ УСЛОВИЯ	0-3%	Валовая стоимость экспортируемого минерала: 1-3%. При отсутствии международной цены: 1%. Для мелких рудников: 0%.
Алюминий	Неприменимо	Неприменимо
Медь	Неприменимо	Неприменимо
Золото	1% - 3%	Валовая стоимость, скользящая ставка исходя из совокупного дохода.
Промышленные минералы	Известняк: 1%	Валовая ставка за исключением экспорта.
Железо	Неприменимо	Неприменимо
Фосфаты	Неприменимо	Неприменимо
Цинк	Неприменимо	Неприменимо

10. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	30% налоговая ставка национального дохода. Налог 0,5% на совокупные активы свыше 1 млн. перуанских новых солей.
Бухгалтерский учет	Учет по МСБУ/МСФО методом начисления.
Разведка	Предпроизводственная разведка: 100%. Текущая разведка: 100%. 100%.
Разработка	Предпроизводственная разработка: 100%.
Нематериальные активы	Неприменимо
Тонкая капитализация	Проценты, оплаченные налогоплательщиками-резидентами экономически заинтересованными или ассоциированными предприятиями не вычитается в том случае, если соотношение заемного капитала к собственному превышает 3:1. Тем не менее, процент не характеризуется как дивиденд.
Расходы головного офиса	Расходы в ходе обычной деятельности вычитаются из налогооблагаемого дохода.
Амортизация добывающих активов	Линейная амортизация по ставке 3% для зданий и строений на руднике и предприятии переработки. Линейная амортизация по ставке 20% для горного и перерабатывающего оборудования.
Рекультивация	Неприменимо

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
территории	
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> • Инвесторы в крупные горные работы могут заключить договор о стабильности налогового законодательства с властями на срок 10-15 лет. • Налог на активы не применяется к предпроизводственным рудникам в течение двух лет с момента первой продажи.

10. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Неприменимо
База	Неприменимо

10. IV. Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	Неприменимо

10. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	<p>Распределение дивидендов среди компаний-резидентов не облагается налогом.</p> <p>Иностранные дивиденды являются налогооблагаемым</p>

	<p>доходом и облагаются корпоративным подоходным налогом, но с налоговым кредитом на иностранный налог, выплачиваемый с дивидендов.</p> <p>Налог 4,1% на дивиденды, перечисление филиалам и другие распределения прибылей, при оплате физическим лицам – резидентам и нерезидентам, а также предприятиям – нерезидентам.</p>
Проценты	<p>Ставка 30% при отсутствии договора или 1% для займов с установленными условиями.</p> <p>Ставка 4,99% на проценты, выплачиваемые заинтересованной стороне - нерезиденту.</p>
Оплата услуг нерезидентов	Ставка 30% при отсутствии договора.
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	Налог у источника в размере 30%, если источник считается находящимся в Перу.
Прочие платежи	Неприменимо

10. VI.

Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Горнодобывающее предприятие оплачивает стандартный НДС на товары и услуги, но нет механизма по "отрицанию" НДС, если продукция экспортируется.

10. VII.

Тарифы

Пункт	Налоговый режим
Тарифы	Обычная ввозная пошлина 12% на капитальные товары, которые используются в разведке и добыче полезных ископаемых. Экспортной пошлины на ископаемые нет.

10. VIII.

Прочие вопросы

Пункт	Примечания
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Физические лица и горнодобывающие компании могут иметь разрешения на горные работы. В части инвестиций и налогообложения не проводится различия между государственными и иностранными инвесторами, корпорациями, совместными предприятиями и консорциумами, образованными в Перу и за границей.
Ограждение	Нет, за исключением случаев, когда налоговый орган заключает отдельные договоренности по стабилизации налогов для разных рудников.

Источники: «Делойт», «ПрайсвогтерхаусКуперс», Геологическая служба США, Джеймс Отто «Роялти в горнодобывающей промышленности. Глобальное исследование его влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006) и Джеймс Отто

«Горнодобывающая промышленность в развивающихся странах»
(Конференция ООН по торговле и развитию, 2000).

Таблица 11

ЮАР

11.1.

Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Алюминий	Неприменимо	Валовой размер продажи минерального ресурса, который включает накопленное снижение номинальной стоимости или исполнение любых непогашенных обязательств, справедливую рыночную стоимость любого имущества, финансовой поддержки, услуги и другие льготы. а также любые премии, оплаченные в отношении опциона на минеральные ресурсы. НДС, транспортные расходы и затраты на страхование не включены в стоимость валовых продаж. Неизмеримые объекты включаются в валовую стоимость продаж, когда они становятся измеримыми.
Медь	<ul style="list-style-type: none"> • 4% неочищенная • 2% очищенная 	
Золото	<ul style="list-style-type: none"> • 3% неочищенное • 1,5% очищенное 	
Промышленные минералы	0%	
Железо	<ul style="list-style-type: none"> • 4% неочищенное • 2% очищенное 	
Фосфаты	0%	

11. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	Обычная ставка корпоративного налога равна 28% (мелкие предприятия с доходом менее 14 млн. рандов оплачивают налог по прогрессивным ставкам от 0 до 28%). Налог на прибыль филиалов 33%.
Бухгалтерский учет	Переход к учету методом начисления с использованием IPSAS.
Разведка	Предпроизводственная и текущая разведка: Амортизация 100%.
Разработка	Предпроизводственная разработка: Амортизация 100%.
Нематериальные активы	Неприменимо
Тонкая капитализация	Правила тонкой капитализации применяются в том случае, когда соотношение заемного капитала к собственному превышает 3:1. Любой процент, запрещенный к начислению на излишний налог, рассматривается как дивиденд.
Расходы головного офиса	Неприменимо
Амортизация добывающих активов	Ускоренная амортизация возможна. 100% линейная амортизация горных и перерабатывающих зданий и оборудования.
Рекультивация	Неприменимо

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
территории	
Специальные инициативы (инвестиционные налоговые кредиты и т.д.)	<ul style="list-style-type: none"> • Освобождение от ставки для мелких рудников: роялти не может превышать скорректированный чистый оборот наличности. • Освобождение для мелких предприятий: соответствующие предприятия (совокупные продажи менее 5 млн. рандов) освобождены в размере 50 000 рандов при первой оплате роялти.

11. III. Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Налог на сверхприбыль отсутствует.
База	

11. IV. Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	Программа расширения участия чёрного большинства в экономике ЮАР требует, чтобы доля собственности чернокожего населения в промышленности достигла 15% к 2009 году и 26% к 2014 году.

11. V. Налог на источники дохода

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	Вторичный налог на компании в размере 10%, взимаемый на превышение полученных дивидендов над дивидендами, декларируемыми компаниями. Филиалы иностранных компаний от него освобождаются, но уплачивают более высокий налог на прибыль 33%. По состоянию на 2009 год вторичный налог на компании будет заменен 10-процентным налогом, взимаемым у источника на уровне акционеров.
Проценты	Налог на проценты не начисляется.
Оплата услуг нерезидентов	Неприменимо
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	Налог 12% на оплату роялти нерезидентам с учетом предусмотренных в договоре сокращений.
Прочие платежи	Неприменимо

11. VI.

Косвенные налоги

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Стандартный налоговый режим по НДС.

11. VII.

Тарифы

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	Экспортных и экспортных пошлин нет.

11. VIII.

Прочие вопросы

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Неприменимо
Ограждение	Да

Источники: Департамент казначейства ЮАР , «Делойт», «Прайсвотерхаускоперс», Геологическая служба США, Джеймс Отто «Сравнительная характеристика международных налоговых режимов» (Институт права в сфере горной промышленности Скалистых гор 2004).

Таблица 12

США

12. I.

Роялти

<i>Название полезного ископаемого</i>	<i>Ставка</i>	<i>Определение базы</i>
Аризона		
Алюминий	Непримен	Неприменимо

	ИМО	
Медь	Не менее 2%	Market price
Золото	Не менее 2%	Market price
Промышленные минералы (известняк)	Не менее 2%	Market price
Железо	Непримен ИМО	Неприменимо
Фосфаты	Непримен ИМО	Неприменимо
Цинк	Непримен ИМО	Неприменимо
Невада		
Алюминий	Непримен ИМО	Неприменимо
Медь	5%	Чистая выручка (свыше 4 млн долл. США в год)
Золото	5%	Чистая выручка (свыше 4 млн долл. США в год)
Промышленные минералы (известняк)	5%	Чистая выручка (свыше 4 млн долл. США в год)
Железо	Непримен ИМО	Неприменимо

Фосфаты	Непримен имо	Неприменимо
Цинк	Непримен имо	Неприменимо

12. II.

Налог на прибыль

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Ставка налога	Ставка 15-35%. Иностранные компании облагаются исходя из валового удержания. Дополнительный налог на доход филиалов в 30% (или как установлено налоговым договором) применяется к доходу иностранных компаний от источников в США.
Бухгалтерский учет	Учет методом начисления по GAAP США.
Разведка	Предпроизводственная и текущая: 70% за первый год, остаток по линейному методу за 5 лет.
Разработка	Предпроизводственная: 70% за первый год, остаток по линейному методу за 5 лет.
Нематериальные активы	Амортизируются за 15 лет.
Тонкая капитализация	Правила «Оптимизации налога на прибыль» ограничивают способность американских (и некоторых иностранных) компаний требовать вычета процентов на долг, причитающийся или гарантированный определенными заинтересованными сторонами за пределами США. Правила в целом

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
	применяются тогда, когда соотношение заемного капитала к собственному превышает 1,5:1, а чистый процентный расход плательщика превышает 50% скорректированного налогооблагаемого дохода за год.
Расходы головного офиса	В целом снижение разрешается для обычных и необходимых торговых или бизнес-расходов.
Амортизация добывающих активов	Снижаемый остаток по ставке 7% для горных и перерабатывающих зданий и оборудования.
Рекультивация территории	Неприменимо
Специальные стимулы	Льгота на истощение ресурсов менее 15% валового дохода или 50% нетто-дохода (для золотой, серебряной, медной, железной руды).

12. III.

Налог на сверхприбыль

<i>Пункт</i>	<i>Описание</i>
Ставки	Налог на сверхприбыль отсутствует.
База	

12. IV.

Участие в капитале

<i>Пункт</i>	<i>Условия</i>
Доля	Неприменимо

12. V.**Налог на источники дохода**

<i>Пункт</i>	<i>Ставка</i>
Дивиденды	30% для стран, с которыми не заключено договора, 0-15% для стран, с которыми заключен договор.
Проценты	30% для стран, с которыми не заключено договора, 0-15% для стран, с которыми заключен договор.
Оплата услуг нерезидентов	Неприменимо
Оплата услуг резидентов	Неприменимо
Роялти	30% для стран, с которыми не заключено договора, 0-15% для стран, с которыми заключен договор.
Прочие платежи	Неприменимо

12. VI.**Косвенные налоги**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Косвенный налог (НДС)	Неприменимо

12. VII.**Тарифы**

<i>Пункт</i>	<i>Налоговый режим</i>
Тарифы	Экспортных пошлин нет. Импортные пошлины меняются в зависимости от страны и товара.

12. VIII.**Прочие вопросы**

<i>Пункт</i>	<i>Примечания</i>
Тип предприятий, допущенных к горным работам	Допускаются компании всех типов.
Ограждение	Неприменимо

Источники: «Делойт», «Прайсвотерхаускоперс», «Эрнст энд Янг», Организация законодательного большинства штата Аляска, Джеймс Отто «Роялти на добычу полезных ископаемых: Глобальное исследование их влияния на инвесторов, власти и гражданское общество» (Всемирный банк, 2006).

2.6.Комментарии к Главе 6 Реформа пенсионной системы

В данной главе дается описание предложений по изменению пенсионной системы. Эти предложения основываются на описании трудностей, стоящих перед государственной пенсионной системой (недостаточное финансирование, снижение роста населения и т.д.).

Предложения хорошо обоснованы. Однако общий характер предложений усложняет анализ их осуществимости.

Комментарии разделены на три части. Вначале приводятся некоторые организационные моменты, за которыми следует обсуждение некоторых общих методологических вопросов. В последнем разделе приводятся конкретные комментарии и вопросы, касающиеся текста. Наконец, Приложение включает некоторые примеры сравнительных международных данных, которые будут полезными для помещения в конкретный контекст.

2.6.1. Организационные вопросы

Если материал предназначен для лиц, формирующих политику, и широкой общественности, то лучше несколько изменить данное представление материала. В частности, следует привести описание существующей системы (с приложением таблиц, отображающих основные положения) с тем, чтобы дать ясные основы для сравнения. В дополнение очень полезной была бы статистическая таблица. Данные могут включать количество лиц, делающих страховые взносы, количество получающих пенсию, средний размер отчислений, средний размер выплат, общую сумму собираемых и распределяемых средств (и в процентах от ВВП), а

также сумму субсидирования из общего бюджета. В дополнение к этому текущую систему можно поставить в сравнительный контекст с помощью таблицы, содержащей данные, подобные данным, приведенным в Таблице 6.1.

Было бы полезно продемонстрировать будущие тенденции при сохранении нынешней системы. Одна - две таблицы могут помочь обосновать необходимость проведения реформ.

2.6.2. Методологические вопросы

Мы понимаем, что предложения должны носить достаточно умеренный характер, в том смысле, что мы не предлагаем изменить основы системы. Вместе с тем, предложения не всегда четко согласуются между собой. Например, предложение по снижению ставок приведет, при прочих равных условиях, к снижению доходной части и не добавит стабильности системе. К тому же, увеличение охвата за счет включения среднего класса приведет к увеличению текущих поступлений, однако увеличение будущих обязательств может просто отложить неизбежное принятие решения о том, какие виды пособий престарелым людям должны финансироваться из общих источников дохода в противоположность финансируемым самими лицами через накопительные счета.

Нам известно о многочисленных исследованиях существующей в России пенсионной дилеммы, однако было бы полезно дать краткое описание вариантов пенсионного обеспечения (определенное пособие относительно определенного взноса), а также вариантов развития внутренней пенсионной системы в частном секторе (финансируемой либо за счет личных взносов, либо как часть вознаграждения работника). Данные варианты должны включать в себя предложения по

регулированию этой сферы, а также по разработке четкой налоговой политики в отношении взносов, внутреннего накопления и распределения. После этого можно привести другие исследования.

2.6.3. Конкретные комментарии

Текст	Комментарии
«Несмотря...остается лишь слегка модифицированной советской системой»	<p>Было бы полезно включить таблицу, обобщающую структуру выплат (кто их получает, начало выплат, сколько получает человек, как финансируется система, и т.д).</p> <p>Такое описание даст читателю возможность понять, что значит „слегка модифицированная советская система”, а также принципы функционирования данной системы.</p>
НПФ	<p>Что такое НПФ? Негосударственные пенсионные фонды? Является ли Внешэкономбанк государственным банком? Чем обосновано размещение этого фонда во Внешэкономбанке? Какие инвестиции осуществляются из этого фонда? Хорошо было бы знать об ограничениях, если они есть, на использование средств фонда</p>
«высокая доля досрочных пенсий»	<p>Каков этот процент? Выплачиваются ли эти досрочные пенсии людям, выходящим на пенсию в относительно молодом возрасте? Опять-таки, конкретные данные помогут понять систему.</p>
Более того...нелинейных стратегических решений	<p>Данное предложение несет мало смысла на английском языке. Имеет ли оно следующий контекст: «На протяжении 2000 гг. количество работников, уплачивающих взносы в фонд, возросло. Данный фактор, в сочетании с благоприятным экономическим климатом, привел к увеличению поступлений, что дало возможность увеличить размер пособий. Долгосрочная структурная проблема остается нерешенной.»?</p>

Текст	Комментарии
В последние годы ситуация начала серьезно меняться.	<p>Данный абзац очень важен и его следует дополнить таблицей, включающей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пенсионные выплаты 2. Пенсионные взносы 3. Бюджетные дотации <p>Таблица должна включать данные по ряду лет для выявления тенденции роста прямого финансирования из бюджета.</p>
Российская реформа страховых взносов идет вразрез с мировыми тенденциями	<p>Что такое международные тенденции? Каковы, конкретно, правила в России? Для большей убедительности крайне полезно иметь сравнительные данные. (Смотрите, например, данные в Приложении.)</p> <p>В дополнение приводятся 3 утверждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пенсии соответствуют уровню стран ОЭСР 2. Пенсионные взносы выше, чем в странах ОЭСР 3. Уровень реальных пенсий в России ниже, чем в странах ОЭСР <p>Просьба составить таблицу с указанными данными (См. Приложение).</p>
Пока соотношение пенсионеров и занятых находится еще на вполне комфортном уровне. В средне- и долгосрочной перспективе то соотношение будет ухудшаться.	<p>Что означает комфортный уровень? Каково это соотношение в России? Каково среднее значение?</p> <p>Далее в следующем абзаце утверждается, что коэффициент замещения снижается. Предоставьте, пожалуйста, доказательства.</p>
Пока соотношение пенсионеров и занятых находится еще на вполне комфортном уровне. В средне- и долгосрочной перспективе это соотношение будет ухудшаться.	Значит ли это, что система самофинансирования не будет предложена?
(согласно опросам, лишь 40%	Является ли это объяснением то, что коэффициент

Текст	Комментарии
работников уплачивают взносы в пенсионную систему в полном объеме)	замещения низок и ожидаемые поступления от отчислений ниже ожидаемых поступлений от прочих способов накопления?
Средний класс рассматривается лишь как донор по отношению к низкооплачиваемым работникам на этапе формирования солидарного пенсионного фонда, но не как полноценный участник на этапе его распределения.	Таким образом, система содержит значительный элемент перераспределения. Возможно, одним и вопросов, требующих решения, является функция системы - обязательный выход на пенсию согласно распределению дохода. Это – интересный предмет для обсуждения.
Теперь эта проблема будет становиться все более и более очевидной; ее косвенным следствием уже является чрезмерный интерес к накоплению недвижимости представителями среднего класса.	Мы не уверены, является ли неучастие в обязательном пенсионном страховании причиной повышения спроса на недвижимость. На самом деле это – выбор портфеля. Может быть, это тот случай, когда неучастие среднего класса в системе обязательного страхования ведет к росту его собственных сбережений на случай ухода на пенсию, однако распределение этих средств зависит от доходов с поправкой на риск.
<i>Пенсионная система не создает эффективных стимулов к формализации рабочих мест.</i>	Таким образом оказывается, что основная проблема заключается в том, что получаемая пенсия не очень соотносится со взносами, даже для групп с низкими доходами.
<i>работники государственного сектора составляют существенную группу получателей средств от такого перекрестного субсидирования</i>	Это очень важный момент в плане политэкономии, однако, его важность несколько теряется в ходе обсуждения.
<i>Стратегический долгосрочный вызов солидарной пенсионной системе – негативный демографический тренд.</i>	Это – следствие солидарной системы, а не пенсий как таковых. Может быть, важно провести различие.
Принципы реформирования и	Мы считаем, что необходима определенная взаимосвязь

Текст	Комментарии
<p>развилки развития пенсионной системы</p> <p>1) <i>Адекватность размеров пенсий.</i></p> <p>2) <i>Посильность бремени финансирования</i></p> <p>3) <i>Долгосрочная устойчивость</i></p> <p>4) <i>Адаптивность.</i></p>	<p>между принципами и вариантами политики, подлежащими рассмотрению. Например, вопрос достаточного размера пенсии может быть просто вопросом того, сколько платить группе пенсионеров в настоящее время. То есть, можно использовать общие источники дохода для выплат пенсионерам в настоящий момент, а затем разработать систему некой зависимости между выплатами и пенсионными пособиями. В таком случае вопросом долгосрочной перспективы является вопрос необходимости наличия обязательной пенсионной системы, построенной по принципу фиксированных выплат.</p> <p>Это же относится и ко всем остальным принципам. Реальными вопросами политики для нас являются следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как Россия выполняет свои текущие обязательства? • Какое сочетание государственных и частных пенсионных планов предпочтительнее для россиян? • Какова цель государственной обязательной пенсионной системы? Определенное пособие, солидарная система и т.п.
<p>По сути, государство не способно обеспечить гражданам приемлемых институциональных и макроэкономических условий для реализации самостоятельных накопительных стратегий.</p>	<p>Если правительство не может обеспечить макроусловия для реализации программ частных накоплений, то нет никаких оснований считать, что правительство может обеспечить эффективное социальное пенсионное страхование на обязательной основе. Проблема заключается в том, что финансирование правительством всех правительственных программ, включая обязательное пенсионное обеспечение, зависит от экономики.</p> <p>Проблема может заключаться не в том, что средний класс</p>

Текст	Комментарии
	частного сектора не делает накоплений, а в том, что их портфели, включая активы, держатся либо за рубежом, в иностранной валюте или в реальных активах, которые обычно не считаются частными сбережениями (ювелирные изделия, золото, бриллианты и незадекларированные активы).
<i>распространение на средний класс обязательной солидарной пенсионной системы.</i>	Получит ли средний класс актуарно справедливые пособия? Если да, увеличится ли объем финансирования их общих правительственных доходов для выплат тем, кого это касается сейчас?
Необходимо создать квази-добровольные корпоративные пенсии и ввести стимулы для дополнительных индивидуальных пенсионных накоплений.	Что означает «квази-добровольные» пенсии? Какие конкретно стимулы вы собираетесь предложить?
В случае снижения инфляции и роста глобальных процентных ставок в условиях негативной демографической волны доходность пенсионных накоплений будет превышать темпы роста распределительных пенсий.	Это – часть портфельного выбора. Нет оснований запрещать хранение иностранных активов в прозрачной пенсионной системе. Такое действие могло бы быть необходимым для получения поступлений, достаточных для побуждения лиц присоединиться к накопительной системе.
1) социальная пенсия для неработающих (имеющих низкий стаж работы в формальном секторе) и низкодоходных сотрудников неформального сектора; 2) базовая пенсия для низкодоходных работников формального сектора; 3) комбинированная пенсия для среднедоходных категорий:	Часть 1) по сути является программой пособий для лиц, имеющих низкий доход, и не может быть оснований для финансирования такой программы за счет пенсионной системы. Для таких пособий лучше использовать общие налоговые поступления. Иная ситуация с инвалидами труда, которые должны иметь возможность пользоваться государственным коллективным страхованием на случай нетрудоспособности, однако эта программа отличается от пенсионной системы.

Текст	Комментарии
<p>сумма базовой, солидарной, обязательной накопительной; с ростом доходов – добровольная накопительная (с участием софинансирования со стороны государства или без него) и квази-добровольная пенсия.</p> <p>4) комбинированная-альтернативная пенсия для высокодоходных категорий: сумма базовой, солидарной, обязательной накопительной; с ростом доходов – добровольная накопительная (с участием или без участия софинансирования со стороны государства) и квази-добровольная пенсия, а также различные альтернативные формы накоплений и сбережений.</p>	<p>2) Будет ли она профинансирована полностью?</p> <p>3) Что означает комбинированная пенсия в данном контексте?</p>
<p>совершенствование деятельности накопительных институтов.</p>	<p>Предложения по прозрачности приветствуются. Требование минимальных доходов при выходе на пенсию похоже на систему переменного аннуитета. Неясно, должна ли быть такая система единственным вариантом. К тому же не ясно, какие организации должны предоставлять такие услуги. Для кого предназначены предложения по реформе: для фондов, управляемых правительством или для частных пенсионных фондов, например, страховых компаний или других поставщиков услуг?</p> <p>Будут ли банки и страховые компании, выходящие на этот рынок, иметь возможность предложить самостоятельно управляемые пенсионные счета?</p>
<p>Снижение налоговой нагрузки на</p>	<p>Какие последствия для доходов будет иметь такое</p>

Текст	Комментарии
бизнес	снижение и будет ли достаточно средств для финансирования программ?
В последнем случае это, по сути, «отложенный платеж» работникам.	Мы так понимаем, что этот вариант относится к досрочному выходу на пенсию, однако должно быть ясно, что все пенсии, не финансируемые самими работниками, являются формой отложенного платежа.
Предлагаемая формула решения проблемы: повышение пенсионного возраста до 63 лет для обоих полов к 2030 г. (для женщин – на 6 месяцев за год, для мужчин – на 3 месяца в год) и соответствующее повышение нормативного стажа работы.	Данное предложение имеет смысл, однако важно отметить, что повышение пенсионного возраста должно быть скоординировано с ростом ожидаемой продолжительности жизни. Предел составляет 20 лет, и есть основания полагать, что здоровый образ жизни и экономический рост приведут к увеличению продолжительности жизни.

Таблица 6.1

Обобщение: Государственные пенсии, основные данные

Страна	Пенсионный возраст (2010 г.) ³⁰		Брутто-коэффициент замещения (средний работающий) ³¹	Численность населения старше 65 лет в % от численности населения трудоспособного возраста
	Мужчины	Женщины		
Австралия	65,0	62,0	52,6 (50,1)	22,1
Австрия	65,0	60,0	76,6	27,6
Бельгия	60,0	60,0	42,6	28,8

³⁰ В данном документе пенсионный возраст определяется как возраст, при котором люди могут первый раз получить полную пенсию (то есть, без актуарного снижения при досрочном выходе на пенсию)

³¹ Коэффициент замещения пенсии по возрасту является мерой эффективности пенсионной системы в плане замещения пенсией заработной платы - основного источника дохода до выхода на пенсию. Брутто-коэффициент замещения определяется как валовый пенсионный доход деленный на валовую заработную плату до выхода на пенсию.

Канада	65,0	65,0	48,5	21,6
Чешская Республика	61,0	58,7	57,3	22,6
Дания	65,0	65,0	84,7	26,8
Финляндия	65,0	65,0	57,8	27,4
Франция	60,5	60,5	49,1	28,2
Германия	65,0	65,0	42,0	32,8
Греция	57,0	57,0	95,7	29,1
Венгрия	60,0	59,0	75,8	25,6
Исландия	67,0	67,0	109,1	19,5
Ирландия	65,0	65,0	34,9	18,0
Италия	59,0	59,0	64,5 (50,6)	33,0
Япония	64,0	62,0	36,3	35,5
Корея	60,0	60,0	46,9	15,8
Люксембург	60,0	60,0	90,3	22,7
Мексика	65,0	65,0	46,3 (46,3)	11,3
Нидерланды	65,0	65,0	89,1	24,1
Новая Зеландия	65,0	65,0	47,8	21,2
Норвегия	67,0	67,0	52,9	24,6
Польша	65,0	60,0	59,0 (43,2)	20,6
Португалия	65,0	65,0	54,4	28,3
Словацкая Республика	62,0	57,0	57,5	18,3
Испания	65,0	65,0	81,2	26,8
Швеция	65,0	65,0	53,8	30,2
Швейцария	65,0	63,0	59,3 (58,5)	27,0
Турция	44,9	41,0	69,5	10,1
Великобритания	65,0	60,0	37,0	27,3
Соединенные Штаты	66,0	66,0	42,3	21,1

В среднем по странам-членам ОЭСР	62,9	61,8	60,6	23,6
---	------	------	------	------

ОЭСР. Обзор пенсий за 2011 г. *Retirement Income Systems in OECD and G20 Countries.*

(ОЭСР. Обзор пенсий за 2011 г. Системы пенсионного дохода в странах ОЭСР и G20.

www.oecd.org/els/social/pensions/PAG

Приложение

Отношение к пенсионерам со стороны системы социального обеспечения и налоговой системы

Дополнительный налог	Полное или частичное освобождение пенсионного дохода от уплаты налога		Отчислен ия на социальное страхование	Дополнительный налог	Полное или частичное освобождение пенсионного дохода от уплаты налога		Отчислен ия на социальное страхование
	Государственная схема	Частная схема			Государственная схема	Частная схема	
Льготы/Кредит			Пенсии	Льготы/Кредит			Пенсии
Страны-члены ОЭСР				Страны-члены ОЭСР (продолжение)			
Австралия •	•	•	<i>Нет</i>	Новая Зеландия			<i>Нет</i>
Австрия			<i>Низкие</i>	Норвегия •	•		<i>Низкие</i>
Бельгия	•		<i>Низкие</i>	Польша			<i>Низкие</i>
Канада •	•	•	<i>Нет</i>	Португалия •	•		<i>Нет</i>
Чили •			Нет	Словацкая Республика	•		<i>Нет</i>
Чешская Республика •	•		<i>Нет</i>	Словения •	•		<i>Низкие</i>

Дания		<i>Нет</i>	Испания	•	<i>Нет</i>
Эстония	•	<i>Нет</i>	Швеция		<i>Нет</i>
Финляндия	•	<i>Низкие</i>	Швейцария		<i>Низкие</i>
Франция		<i>Низкие</i>	Турция	•	<i>Нет</i>
Германия	• •	<i>Низкие</i>	Великобритания	•	<i>Нет</i>
			Соединенные		
Греция		<i>Низкие</i>	Штаты	• •	<i>Нет</i>
Венгрия		<i>Нет</i>			
Исландия		<i>Нет</i>	Другие основные экономики		
Ирландия	•	<i>Низкие</i>	Аргентина	•	<i>Нет</i>
Израиль	•	<i>Низкие</i>	Бразилия:	•	<i>Нет</i>
Италия	• •	<i>Нет</i>	Китай		
Япония	•	<i>Низкие</i>	Индия	•	<i>Нет</i>
Корея	• •	<i>Нет</i>	Индонезия		<i>Нет</i>
Люксембург			Российская		
г	•	<i>Низкие</i>	Федерация		<i>Низкие</i>
Мексика	•	<i>Нет</i>	Саудовская Аравия		<i>Низкие</i>
Нидерланд					
ы	•	<i>Низкие</i>	Южная Африка	•	<i>Нет</i>

Источник: Профили стран на сайте www.oecd.org/els/social/pensions/PAG.

Расходы на пенсии и пособия: Государственные и частные

Расходы на пособия по частным схемам

Государственные		и		частные			Измене ние (%)	Налоговые	
Тип схемы			Уровень (% к ВВП)			Расходы на пособия (% от ВВП)		льготы для частных пенсий (% of ВВП)	
1990	1995		2000	2005	2007 ¹	1990-2007	2007	2007 ²	
Австралия	д		1,8	2,9	1,9		5,3	2,7	
Австрия	д	0,4	0,4	0,5	0,5	22,4	12,8	0,1	
Бельгия	д	1,0	1,7	2,0	3,5	261,2	12,6	0,1	
Канада	д	2,6	3,5	4,0	4,3	58,4	8,2	2,0	
Чили	о		1,0	1,1	1,3		6,3		
Чешская Республика	о	а	а	0,2	0,2		7,7	0,1	
д	а	0,0		0,0	0,1				
Дания	к/о	1,5	1,8	2,0	2,3	41,2	7,7		
Estonia							5,2		
Финляндия	д	0,1	0,4	0,3	0,2	154,3	8,5	0,1	
Франция	о	0,2	0,1	0,2	0,2	10,6	12,8	0,0	
в	0,1	0,1		0,1	0,1	162,8			
Германия	д	0,6	0,7	0,8	0,8	24,1	11,5	0,8	
Греция	д	0,4	0,4	0,5	0,4	6,9	12,3		
Венгрия							9,1		
Исландия	д	1,4	1,8	2,3	2,8	113,5	4,9	1,0	
Ирландия	д	0,9	1,1	1,0	1,0	0,9	4,5	1,2	
Израиль							4,8		
Италия	о	2,7	3,1	1,2	1,1	-57,1	15,5	0,0	
д	0,3	0,2		0,2	0,2	-22,1			
Япония	о	0,2	0,3	0,5	а	а		12,7	0,7
д	а	а	3,0	2,3	2,9				
Корея	д	м	0,0	0,0	0,0		1,7		
Люксембург	д	а	а	а	0,6	0,5	7,0	0,5	
Мексика							1,4	0,2	
Нидерланды	о	а	0,0	0,0	0,0		10,0		
к	3,9	4,7		4,8	5,2	34,8			
Новая Зеландия							4,3		
Норвегия	д	0,6	0,6	0,6	0,6	2,7	5,3	0,6	
Польша							10,6	0,2	
Португалия	д	0,3	0,3	0,4	0,6	58,8	11,3	0,1	
Словацкая Республик	д	а	0,1	0,2	0,4	0,5	6,3	0,2	
Словения							9,6		
Испания							8,0	0,2	
Швеция	к/о	1,2	1,9	1,8	2,1	72,8	9,3		
Швейцария	о	3,2	4,9	5,8	6,0	88,7	12,4		
д	0,0	0,0		0,0	0,0	23,5			
Турция							6,1		
Великобритания	д/о	4,3	5,2	6,1	4,8	4,5	6,2	9,9	1,2
Соединенные Штаты	д	2,7	3,1	3,8	3,8	4,3	61,0	10,3	0,8
ОЭСР		1,3	1,4	1,5	1,6	1,6	23,3	8,4	0,6

о = Обязательная частная схема; к = квази-обязательная; и д = добровольная.

1. Данные для Австралии, Канады и Чили за 2005 г.

2. Данные для Исландии, Норвегии, Польши и Великобритании за 2005 г. Более подробно о данных, их источниках и методологии см. Adema, W. and M. Ladaique (2009), "How Expensive is the Welfare State? Gross and Net Indicators in the OECD Social Expenditure Database (SOCX)" (Адема В. и М. Ладек (2009) «Сколько стоит Государство всеобщего благосостояния? Брутто- и нетто-показатели в Базе данных по социальным расходам стран-членов ОЭСР»), Social, Employment and Migration Working Paper (Рабочий доклад о социальном благополучии, занятости и миграции), №92, издание ОЭСР, Париж.

Источник: База данных по социальным расходам стран-членов ОЭСР (SOCX); База данных основных экономических показателей ОЭСР.

<http://dx.doi.org/10.1787/888932371082>

стр. 157 доклада



Таблица 1.1. Пенсионный возраст для мужчин в странах-членах ОЭСР, 1949-2050

	1949	1958	1971	1983	1989	1993	1999	2002	2010	2020	2030	2040	2050
Австралия	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	66,0	67,0	67,0
Австрия	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Бельгия	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Канада	70,0	69,0	68,0	67,0	66,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Чешская Республика		60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,5	61,0	62,2	63,5	65,0	65,0
Дания	65,0	65,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	65,0	65,0	67,0	67,0	67,0
Финляндия		65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Франция		65,0	65,0	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,5	61,0	61,0	61,0	61,0
Германия	63,0	63,0	63,0	63,0	63,0	63,0	63,0	63,5	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Греция	55,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Венгрия	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	64,5	65,0	65,0	65,0
Исландия		67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0
Ирландия	70,0	70,0	70,0	70,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Италия	60,0	60,0	60,0	55,0	55,0	55,0	55,0	57,0	59,0	61,0	65,0	65,0	65,0
Япония		60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	61,0	64,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Корея						60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	62,0	64,0	65,0
Люксембург	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Мексика		65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Нидерланды	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Новая Зеландия	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	61,1	64,1	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Норвегия	70,0	70,0	70,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0
Польша	60,0	60,0	60,0	60,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Португалия	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Словацкая Республика		60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	62,0	62,0	62,0	62,0	62,0
Испания	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Швеция	67,0	67,0	67,0	67,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Швейцария		65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Турция			60,0	45,0	45,0	45,0	45,0	44,0	44,9	48,6	53,1	57,7	62,3
Великобритания	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	66,0	67,0	68,0
Соединенные Штаты	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	66,0	66,0	67,0	67,0	67,0
В среднем	64,3	63,9	63,8	62,9	62,7	62,4	62,4	62,6	62,9	63,5	64,1	64,4	64,6

Примечание: Германия означает Западную Германию в период 1949-2002 гг. Данные по Чехословакии используются, где необходимо, для Чешской и Словацкой Республик. При наличии более одной цифры за календарный год, они усреднялись. В таблице не отражены недавние изменения в Великобритании, касающиеся коэффициента увеличения пенсионного возраста.

Источник: National officials, OECD calculations and Turner (2007). (Национальные официальные данные, расчеты ОЭСР и Тернер (2007 г) <http://dx.doi.org/10.1787/888932372089>)

Определение

В данном документе пенсионный возраст определяется как возраст, при котором люди могут первый раз получить полную пенсию (то есть, без актуарного снижения при досрочном выходе на пенсию) (стр. 20 доклада)

Таблица 1.2. Пенсионный возраст для женщин в странах-членах ОЭСР, 1949-2050

	1949	1958	1971	1983	1989	1993	1999	2002	2010	2020	2030	2040	2050
Австралия	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	61,0	62,0	64,0	66,0	67,0	67,0
Австрия	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	63,0	65,0	65,0
Бельгия	55,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Канада	70,0	69,0	68,0	67,0	66,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Чешская Республика		60,0	55,0	57,0	57,0	57,0	57,0	58,0	58,7	60,7	63,3	65,0	65,0
Дания	65,0	60,0	62,0	62,0	62,0	67,0	67,0	67,0	65,0	65,0	67,0	67,0	67,0
Финляндия		65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Франция		65,0	65,0	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,5	61,0	61,0	61,0	61,0
Германия	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,5	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Греция	55,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Венгрия	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	59,0	64,5	65,0	65,0	65,0
Исландия		67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0
Ирландия	70,0	70,0	70,0	70,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Италия	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	55,0	57,0	59,0	61,0	65,0	65,0	65,0
Япония		55,0	55,0	55,0	56,0	58,0	60,0	60,0	62,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Корея						60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	62,0	64,0	65,0
Люксембург	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Мексика		65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Нидерланды	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Новая Зеландия	65,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	61,1	64,1	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Норвегия	70,0	70,0	70,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0
Польша	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Португалия	65,0	65,0	65,0	65,0	62,0	62,0	62,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Словацкая Республика		60,0	55,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	57,0	62,0	62,0	62,0	62,0
Испания	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Швеция	67,0	67,0	67,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0
Швейцария		60,0	60,0	60,0	62,0	62,0	62,0	62,0	63,0	64,0	64,0	64,0	64,0
Турция			60,0	45,0	45,0	45,0	45,0	40,0	41,0	45,2	50,4	55,6	60,8
Великобритания	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	65,0	66,0	67,0	68,0
Соединенные Штаты	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	66,0	66,0	67,0	67,0	67,0
В среднем	62,9	62,3	61,9	61,3	61,0	61,0	61,1	61,3	61,8	62,9	63,7	64,1	64,4

Примечание: Данные, выделенные жирным шрифтом указывают на разный пенсионный возраст для мужчин и женщин. Германия означает Западную Германию в период 1949-2002 гг. Данные по Чехословакии используются, где необходимо, для Чешской и Словацкой Республик. При наличии более одной цифры за календарный год, они усреднялись. В таблице не отражены недавние изменения в Великобритании, касающиеся коэффициента увеличения пенсионного возраста.

Источник: National officials, OECD calculations and Turner (2007). (Национальные официальные данные, расчеты ОЭСР и Тернер (2007 г)
<http://dx.doi.org/10.1787/888932372108>

Брутто-коэффициенты замещения заработной платы пенсией

Личные заработки, кратное от средней величины для мужчин
(для женщин, если отличается)

Личные заработки, кратное от средней величины для мужчин
(для женщин, если отличается)

Средний работающий 0.5

1

1.5

Средний работающий 0.5

1

1.5

Страны-члены ОЭСР					Страны-члены ОЭСР (продолжение)				
Австралия	52,6 (50,1)	73,3 (70,8)	47,3 (44,8)	38,6 (36,1)	Норвегия	52,9	63,4	53,1	41,7
Австрия	76,6	76,6	76,6	72,3	Польша	59,0 (43,2)	59,0 (45,3)	59,0 (43,2)	59,0 (43,2)
Бельгия	42,6	60,1	42,0	32,7	Португалия	54,4	63,3	53,9	53,1
Канада	48,5	76,6	44,4	29,6	Словацкая Республика	57,5	57,5	57,5	57,5
Чили	48,4 (37,5)	60,0 (49,2)	44,9 (34)	41,8 (28,9)	Словения	62,4	64,3	62,4	62,4
Чешская	57,3	80,2	50,2	37,4	Испания	81,2	81,2	81,2	81,2
Дания	84,7	120,6	79,7	66,1	Швеция	53,8	68,3	53,8	68,7
Эстония	50,9	60,2	48,0	44,0	Швейцария	59,3 (58,5)	65,2 (64,7)	57,9 (57,1)	40,9 (40,3)
Финляндия	57,8	66,4	57,8	57,8	Турция	69,5	76,4	64,5	64,5
Франция	49,1	55,9	49,1	41,3	Великобритания	37,0	53,8	31,9	22,6
Германия	42,0	42,0	42,0	42,0	Соединенные Штаты	42,3	51,7	39,4	35,3
Греция	95,7	95,7	95,7	95,7	ОЭСР 34	60,6	72,1	57,3	52,0
Венгрия	75,8	75,8	75,8	75,8					
Исландия	109,1	144,9	96,9	87,0	Другие основные				
Ирландия	34,9	57,9	29,0	19,3	Аргентина	81,1 (73,8)	90,7 (83,4)	78,1 (70,8)	73,9 (66,6)
Израиль	85,3 (75)	100,1 (89,9)	69,6 (61,2)	46,4 (40,8)	Бразилия:	85,9	85,9	85,9	85,9
Италия	64,5 (50,6)	64,5 (50,6)	64,5 (50,6)	64,5 (50,6)	Китай	82,5 (65,1)	97,9 (78,5)	77,9 (61,0)	71,2 (55,2)
Япония	36,3	47,9	34,5	30,0	Индия	72,4 (68,4)	95,2 (90,9)	65,2 (61,4)	55,0 (51,4)
Корея	46,9	64,1	42,1	31,9	Индонезия	14,1 (12,4)	14,1 (12,4)	14,1 (12,4)	14,1 (12,4)
Люксембург	90,3	97,9	87,4	83,8	Российская Федерация	65,1 (57,9)	73,0 (65,9)	62,7 (55,5)	59,2 (52,1)
Мексика	46,3 (46,3)	57,5 (57,5)	30,9 (28,7)	29,6 (26,4)	Саудовская Аравия	100,0 (87,5)	100,0 (87,5)	100,0 (87,5)	100,0 (87,5)
Нидерланды	89,1	93,0	88,1	86,5	Южная Африка	13,1	21,2	10,6	7,1
Новая Зеландия	47,8	77,5	38,7	25,8	ЕС 27	62,9 (61,0)	70,1 (68,2)	61,6 (59,7)	58,3 (56,4)

Источник: Пенсионные модели ОЭСР.

<http://dx.doi.org/10.1787/888932370835>

Определения и измерения

Коэффициент замещения пенсии по возрасту является мерой эффективности пенсионной системы в плане замещения пенсией заработной платы - основного источника дохода до выхода на пенсию. Брутто-коэффициент замещения определяется как причитающийся валовой пенсионный доход, деленный на валовую заработную плату до выхода на пенсию.

Коэффициент замещения часто выражается как соотношение пенсии и величины последней заработной платы (непосредственно перед выходом на пенсию). Но здесь пенсии показаны как доля личной средней заработной платы за всю жизнь (пересчитанной согласно росту заработной платы в экономике). Согласно основополагающим допущениям работники зарабатывают один и тот же процент средней зарплаты во всей экономике в течение всей карьеры. В таком случае пересчитанный средний заработок за всю жизнь и последний личный заработок одинаковы. Если с возрастом доля в распределении доходов увеличивается, то доходы перед выходом на пенсию будут выше среднего значения за всю жизнь, а коэффициент замещения, рассчитанный по конечным личным доходам, будет ниже.

Нетто-коэффициенты замещения заработной платы

Личные заработки, кратное значение от средней величины для мужчин
(для женщин, если отличается)

Личные заработки, кратное значение от средней величины для мужчин
(для женщин, если отличается)

Средний работающий 0.5

1

1.5

Средний работающий 0.5

1

1.5

Страны-члены					Страны-члены ОЭСР				
Австралия	65,9 (63,2)	82,5 (79,7)	58,9 (56,9)	47,1 (45,3)	Норвегия	62,3	81,7	62,2	51,4
Австрия	89,9	91,3	89,9	84,6	Польша	68,2 (50,7)	68,1 (53,4)	68,2 (50,6)	68,3 (50,4)
Бельгия	66,0	81,8	64,1	52,0	Португалия	65,5	73,4	69,2	70,5
Канада	61,5	88,7	57,3	39,7	Словацкая Республика	72,9	68,3	74,5	76,7
Чили	66,0 (52,4)	74,4 (61,7)	64,3 (49,9)	62,7 (46,3)	Словения	90,2	82,5	85,4	86,2
Чешская	72,5	94,0	64,4	48,9	Испания	84,5	82,3	84,9	85,4
Дания	94,5	131,9	89,8	80,8	Швеция	53,3	67,0	53,6	72,6
Эстония	63,1	73,4	58,3	51,4	Швейцария	66,4 (65,5)	78,6 (78,1)	64,1 (63,2)	46,2 (45,5)
Финляндия	64,8	72,0	65,2	64,4	Турция	98,0	107,3	93,1	96,0
Франция	60,8	69,4	60,4	53,1	Великобритания	48,0	67,5	41,5	30,5
Германия	58,4	55,6	57,9	57,2	Соединенные Штаты	53,4	63,8	50,0	46,6
Греция	110,3	113,6	111,2	106,8	ОЭСР 34	72,0	82,8	68,8	63,4
Венгрия	99,5	96,3	106,0	103,2					
Исландия	111,7	139,0	101,1	91,7	Другие основные				
Ирландия	40,8	60,8	35,8	26,8	Аргентина	94,7 (86,2)	106,0 (97,5)	91,3 (82,8)	87,8 (79,1)
Израиль	92,2 (82,3)	103,0 (93,6)	78,2 (69,8)	56,7 (50,6)	Бразилия:	96,6	96,6	96,6	98,9
Италия	76,2 (63)	78,2 (63,4)	75,3 (62,1)	76,7 (62,1)	Китай	90,6 (71,5)	106,4 (85,3)	86,8 (69,2)	80,1 (64,7)
Япония	41,4	52,7	39,7	34,9	Индия	82,3 (77,8)	108,2 (103,3)	74,1 (69,8)	63,9 (58,8)
Корея	51,8	69,8	47,5	37,3	Индонезия	14,8 (13,1)	14,7 (13)	14,9 (13,2)	14,9 (13,2)
Люксембург	96,2	103,1	94,0	90,9	Российская Федерация	74,8 (66,6)	83,9 (75,7)	72,0 (63,8)	68,0 (59,8)
Мексика	46,9 (46,9)	58,2 (58,2)	32,2 (29,9)	33,3 (29,7)	Саудовская Аравия	107,4 (95,1)	107,2 (94,8)	107,6 (95,2)	108,0 (95,7)
Нидерланды	103,3	104,5	99,8	96,4	Южная Африка	14,4	22,0	11,9	8,3
Новая Зеландия	49,6	79,4	41,5	29,4	ЕС 27	75,7 (73,6)	81,8 (79,7)	74,2 (72,1)	70,6 (68,4)

Источник: Пенсионные модели ОЭСР.

<http://dx.doi.org/10.1787/888932370873>

<http://www.oecd->

[library.org/docserver/download/fulltext/8111011ec018.pdf?expires=1322666124&id=id&accname=guest&checksum=C0889CA471513177E4DEB681386B4A7F](http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/8111011ec018.pdf?expires=1322666124&id=id&accname=guest&checksum=C0889CA471513177E4DEB681386B4A7F)

Определения и измерения

Нетто-коэффициент замещения определен как причитающаяся чистая пенсия, деленная на чистый заработок перед выходом на пенсию с учетом личного подоходного налога и отчислений на социальное обеспечение, выплачиваемых работающими и пенсионерами. В остальном определение и измерение нетто-коэффициентов замещения такое же, как и для брутто-коэффициентов замещения (см. предыдущий показатель).

2.7.Комментарии к Главе 7 Развитие финансового и банковского сектора

Данная глава содержит обзор существующих финансовых систем России, а также предложения по реформированию. Предлагаемые реформы включают изменение роли Банка России, банковской системы в целом, а также прочих элементов системы финансового посредничества. Кроме того, предложения касаются изменения (или увеличения) обеспеченности капиталом внутренних ресурсов. Соответственно, глава включает в себя предложения как в отношении методов ассигнования существующих финансовых ресурсов, так и способов увеличения размера капитала для внутреннего использования.

2.7.1. Общие комментарии

Общие рекомендации приветствуются. В частности, растущая конкуренция в финансовом секторе наряду с возрастающей открытостью информации позволят значительно увеличить эффективность и целостность системы финансового посредничества. Данный текст можно усовершенствовать, включив в него одну-две конкретные рекомендации о способах внедрения предложений общего характера. Подобные комментарии убедят читателя в том, что существует возможность реализации предложений, а также предоставят ему возможность понять характер рассматриваемых вариантов.

Реформирование системы финансового посредничества увеличит потоки внутреннего и иностранного капитала как в Россию, так и в противоположном направлении. Следовательно, неясно, имеет ли особую важность цель концентрации потока внутреннего капитала в направлении отечественных инвестиций. Это не значит, что увеличение внутреннего основного капитала является неэффективным. Однако целью увеличения финансового посредничества является снижение стоимости инвестиций и обеспечение максимального использования капитала – что может и не

являться внутренним. В отношении этого вопроса сложилось два мнения. Первое, роль Банка России и финансовых посредников будет в широком смысле подвержена влиянию политики валютного курса – данный аспект едва ли упомянут в тексте. И второе – причина, по которой такое большое количество отечественных сбережений хранится за пределами страны – обеспокоенность политической ситуацией и угроза конфискации. То есть, реформа финансовой системы не сможет значительно уменьшить отток капитала, если граждане будут обеспокоены вопросом политической стабильности и гарантированного сохранения прав на собственные активы.

2.7.2. Конкретные комментарии

Параграф	Комментарии
Активы банковской системы возросли с 37% ВВП в 2000 г. до 72,4% ВВП в начале 2011 г.	Насколько этот показатель лучше/хуже в сравнении с международным опытом (показателями экономики переходного периода)? Некоторая сравнительная информация поможет читателю оценить данные сведения в определенном контексте.
Кредиты в нефинансовый сектор	Предполагается, что источниками данных кредитов являются внутренние ресурсы?

Параграф	Комментарии
<p>Общая <i>нестабильность</i> банковского и финансового сектора. Кризисы, сопровождаемые колебаниями уровня ликвидных активов и значительным падением объемов размещаемых банковских депозитов, происходят каждые 4-6 лет.</p>	<p>Имеет ли Россия значительный контроль над данной проблемой? В 2008 г. проблема не находилась под контролем России, однако в 1998 г. она была частично связана с периодом перехода.</p> <p>Вы упомянули иностранный капитал как источник банковской капитализации, что, вероятно, является верным, однако в иностранных банках также размещены значительные суммы российских вкладов. На самом деле, вопрос может также состоять в «чистой» позиции (иностранные инвестиции по отношению к зарубежным инвестициям, осуществляемым отечественными лицами).</p>
<p><i>Сектор по-прежнему характеризуется низким уровнем информационной открытости как для контролирующих органов, так – еще в большей степени – и для инвесторов и вкладчиков, несмотря на обширные и обременительные требования в отношении отчетности.</i></p>	<p>Недостаточный уровень информационной открытости может являться отдельной проблемой по отношению к стабилизации. К примеру, система может являться непрозрачной и при этом демонстрировать свою стабильность.</p>
<p>Основная часть сектора включает в</p>	<p>Если это фактически так, тогда</p>

Параграф	Комментарии
<p>себя опорные банки и полукриминальные организации, которые вовлечены в схемы обналичивания и отмыwania денег.</p>	<p>существует необходимость как в зарубежной конкуренции так и в очистке законодательной системы. Желательно также оценить эмпирически насколько банки являются «подконтрольными».</p>
<p>Тем не менее, на данной стадии даже российские компании игнорируют российский рынок и предпочитают осуществлять первичное размещение собственных акций в Лондоне, Нью-Йорке, Париже или даже в Гонконге или Польше.</p>	<p>На самом ли деле это так плохо? При наличии обширного доступа к капиталу мировых рынков может отпасть необходимость в развитии фондового рынка в России. Создание рынка фондовых акций является весьма затратным (как в плане постоянных, так и переменных затрат) и может стать нецелесообразным при наличии более дешевых альтернатив.</p>
<p><i>характер правового и налогового режима в России делает выполнение некоторых операций на биржах в данной стране менее удобным по сравнению с зарубежными платформами</i></p>	<p>Каковы особые вопросы, связанные с налогообложением?</p>
<p><i>Недостаточное количество внутренних долгосрочных инвесторов</i></p>	<p>Даже если бы в России имелось значительное число внутренних долгосрочных инвесторов (например, пенсионных фондов), нет оснований полагать, что такие организации осуществляли бы инвестиции в отечественные рынки.</p>

Параграф	Комментарии
	Данное будет зависеть от уровня обслуживания и прибыли.
Форсированный рост возможен за счет чрезмерного использования иностранного капитала или чрезмерной государственной поддержки сектора.	Возможно, это связано с переводом, и мы не понимаем, что означает понятие «чрезмерный» в данном контексте.
Глобальный финансовый кризис 2008-2009 г.г. показал, что форсированное развитие финансового сектора ассоциируется с опасностью «рыночных пузырей» и может спровоцировать глубокие экономические кризисы.	При этом кризис 2008 г. повлиял на Россию даже несмотря на то, что внутренняя финансовая структура являлась слабой. В 2008 г. проблемы были вызваны не скоростью внутреннего финансового развития, а были связаны с рынками США, ЕС и других стран.
<i>Предоставление приоритета использованию внутренних ресурсов (а не внешних) для стимулирования развития:</i>	Если бы Россия имела малую открытую экономику в отношении фондового рынка, в этом случае источники финансирования могли бы являться несущественными.
<i>Законодательных и налоговых реформ:</i>	Каковы конкретные предлагаемые действия?
<i>от денежных ресурсов, получаемых в результате осуществления операций на рынке иностранных валют, до денежных ресурсов, определяемых в основном операциями на внутреннем рынке</i>	Данное может определяться валютной политикой. Если Россия будет сохранять фиксированный обменный курс, в таком случае денежно-кредитная политика может иметь ограниченное влияние. Судя

Параграф	Комментарии
<i>долговых обязательств.</i>	из описания неясно, о поддержке какой валютной политики здесь идет речь.
<i>Увеличение минимального требуемого объема капитала для банков с 2013 г. до 1 млрд. руб. и впоследствии с 2015 г. до 3 млрд. руб., а также индексация данной суммы в соответствии с уровнем инфляции.</i>	Несмотря на то, что данная политика может являться целесообразной, неясно, почему данное действие повлияет на размер преступной деятельности в банковском секторе. Может также оказаться, что криминальные структуры будут иметь собственный капитал, размер которого будет достаточным для владения банками даже в условиях новой структуры капитала.
<i>Учреждение Совета по наблюдению за финансовой стабильностью под руководством Банка России.</i>	У нас нет мнения относительно того, является ли данное предложение целесообразным, однако, примите к сведению, что шансы на успех возрастут, если создание данного совета увеличит прозрачность сектора.
<i>Разработка российских стандартов финансовой отчетности и раскрытия информации аналогичных МСФО</i>	Мы соглашались с этим, однако, примите к сведению, что важным аспектом является обнародование результатов отчетности; кроме того, данные правила должны пересматриваться и обсуждаться общественностью.

Параграф	Комментарии
<p><i>Стимулирование рыночной конкуренции</i></p>	<p>В сочетании с информационной открытостью данное мероприятие может стать достаточным фактором для инициирования модернизации системы.</p>
<p><i>Развитие компетенции в сфере добровольных пенсионных сбережений и образовательных сбережений</i></p>	<p>Данное предложение фактически предусматривает создание частной пенсионной системы с фиксированными взносами. Неясно, почему в данный момент люди не могут делать пенсионные сбережения и официально открывать собственные счета для фиксированных взносов. Для открытия таких счетов могут быть две причины. Во-первых, налоговая политика может быть направлена на стимулирование таких счетов. Во-вторых, может существовать политика, нацеленная на использование вкладов для внутренних инвестиций (или для направления инвестиций во внутренние компании). По-видимому, цель политики заключается в использовании полученных средств для внутренних инвестиций. Размещение вкладов в отечественных компаниях</p>

Параграф	Комментарии
	<p>(например, отечественных страховых компаниях) не подразумевает, что капитал будет инвестироваться в проекты внутри страны. Имеется ли предложение по ограничению фондовых портфелей соразмерно внутренним инвестициям?</p>

2.8. Комментарии к Главе 18. Оптимизация участия правительства

Данная глава содержит детальный анализ текущего участия правительства в экономике и некоторые обоснованные предложения по улучшению существующей ситуации. Тем не менее, и анализ, и предложения имеют ряд недостатков, которые будут рассмотрены ниже. Вначале приведены общие комментарии, а отдельные аспекты анализа и предложений будут изложены далее.

Во-первых, отметим определенную неясность темы данной Главы. В соответствии с заголовком в ней должен рассматриваться вопрос качества мер регулирования и их прозрачности. В то же время, раздел, посвященный анализу текущей ситуации, а также некоторые соображения, приведенные в других разделах Главы, заставляют предположить, что авторы пытаются вести дискуссию в рамках более широкой темы, а именно качества самих институтов, включая защиту имущественных прав, реализацию контрактов, коррупцию и качество правительства. К сожалению, подавляющая часть аналитической составляющей и все конкретные предложения, содержащиеся в Главе, сфокусированы на относительно узкой проблеме прозрачности и качества нормативных актов. Имеются более-менее четкие предложения в сфере антикоррупционной политики, а также в области усиления верховенства права и усовершенствования судебной системы. В то же время, как авторы несколько раз подчеркивают, значимые реформы законодательства невозможны без решения более широких проблем, таких как коррупция, а также качество судебной системы и исполнение законодательства в целом. Например, авторы заявляют, что «коррупция подрывает любые правительственные реформы», и отмечают, что неэффективность предыдущих реформ правительства во многом объясняется «отсутствием общих условий», таких как «независимость от исполнительной ветви и

подотчетность общественным судам», а также других демократических институтов.

Отсутствие всестороннего рассмотрения вопроса качества институтов весьма прискорбно, поскольку, как продемонстрировали исследования последних 10-15 лет, качество институтов, в особенности защита имущественных прав, является одним из важнейших факторов экономического роста. Кроме того, как оказалось, коррупция снижает показатели роста стран во всем мире, хотя надежность доказательств в этом случае слабее, чем в случае защиты имущественных прав.³²

Вообще, целесообразность степени регулирования и участия исполнительной власти в экономике сильно зависит от бюрократизированности, в особенности, коррупции внутри системы, а также от эффективности надзора и контроля со стороны государственных органов. Хотя во вступительной части Главы делается такое утверждение, оно не ставится достаточно остро и в дальнейшем не рассматривается так детально, как хотелось бы. Пожалуй, наиболее важным является тот факт, что в Главе не содержится конкретных предложений по снижению уровня коррупции (хотя, может быть, некоторые предлагаемые меры направлены на это). В Главе также отсутствуют значимые предложения по совершенствованию контроля и надзора со стороны государственных органов.

Роль коррупции в определении желаемой степени участия государства в экономике, разумеется, необыкновенно важна. Коррупцированным чиновникам нельзя доверять в социально значимом смысле. Наоборот, они действуют от имени тех субъектов хозяйствования, кто дает больше

³² Общая информация о влиянии институтов на экономический рост содержится в работах Acemoglu et al. (2001, 2002) (Акемоглу и др. (2001, 2002)), Rodrick et al. (2004) (Родрик и др. (2004)) и Acemoglu and Johnson (2005) (Акемоглу и Джонсон (2005)). Отличный от них взгляд на проблему см. в работе Glaeser et al. (2004) (Глейзер и др. (2004)). Связи между коррупцией и ростом рассматриваются, например, в работах Mauro (1995) (Мауро (1995)) и Mendez and Sepulveda (2006) (Мендес и Сепульведы (2006)).

взятку. Можно утверждать, что при нулевых транзакционных издержках (описано Коузом) коррупция не всегда представляет собой препятствие экономическому развитию, поскольку результатом коррупции является перенаправление государственных услуг тем, кто их выше всего ценит.³³

Но в ситуации, когда коррупционные сделки случаются за счет некоторых заинтересованных сторон, в частности за счет всего населения, влияние коррупции гораздо более вредоносно. Если коррупция распространена повсеместно, она сводит на нет самые лучшие нормативные акты. В самом деле, если коррупция разъедает все, лучший выход – отменить большинство, если не все, нормативные акты, в том числе и те, что считаются социально значимыми, поскольку наличие практических любых таких актов может использоваться коррумпированными чиновниками с целью вымогания взятки или устранения конкурентов предприятия, которое готово дать достаточно крупную взятку.

В данной Главе предлагается сократить количество нормативных актов, но они ограничиваются лишь теми из них, которые не выдерживают анализа эффективности (т.е., те нормативные акты, затраты на которые выше, чем полезный эффект от их внедрения в контексте снижения рисков или убытков). Тем не менее, следует отметить, что при анализе эффективности необходимо учитывать тот факт, что выполнение любых нормативных актов может натолкнуться на коррупцию. Таким образом, даже если тот или иной нормативный акт по результатам анализа будет признан эффективным, на практике он может не дать желаемого результата, если какие-нибудь нарушители могут уйти от ответственности через взятки, а те предприятия, которые не нарушают такой акт, могут подвергаться

³³ Следует отметить, что здесь коренится потенциальная проблема, поскольку «оценка» как желание дать (взятку) во многом зависит от возможности человека отдать деньги или его состоятельности. В то же время, в обществе обеспечение определенными товарами и услугами, например базовыми услугами здравоохранения и др., зачастую оценивается в какой-то степени независимо от наличия у получателя возможности заплатить. В таком случае, поступление товаров или услуг тем, кто «оценивает» их выше всего может быть социально нежелательным. Более формально этот вопрос (хот и не в аспекте коррупции) рассматривается в Weitzman (1977) (Вайцмана (1977)).

шантажу со стороны коррумпированных чиновников с угрозой все равно наложить на них взыскание. К примеру, Шлейфер (Shleifer) в своей работе 1998 г. считает, что в сильно коррумпированных обществах большинство, если не все, нормативных актов необходимо отменить.

Более того, снижение числа нормативных актов может стать трудной задачей даже для благожелательного правительства, если бюрократия коррумпирована. В конце концов, коррупции только на руку наличие нормативных актов и, стало быть, бюрократия будет сопротивляться сокращению их числа и может даже исказить результаты анализа эффективности, упомянутого в Главе.

Вышеприведенные аргументы подразумевают, что весомая часть Стратегии и, вероятно, данной Главы в частности, должна быть посвящена разработке политики по ограничению коррупции. При этом, Стратегия не содержит прямого или более-менее подробного описания такой политики. Кратко ее принципы изложены в докладе «Global Integrity Report» (<http://www.globalintegrity.org/report>). Хотя полный обзор международного опыта антикоррупционных действий не входит в рамки настоящего эссе, хочется предостеречь против организации мощных антикоррупционных комиссий, если нет достаточного числа некоррумпированных, энергичных людей, которых можно было бы назначить членами таких комиссий. В противном случае, как показывает опыт некоторых стран, такие антикоррупционные комиссии могут использоваться для устранения оппонентов некоторых влиятельных чиновников или завершения какого-либо бизнеса. С нашей точки зрения, лучшим способом борьбы с коррупцией и, в более широком смысле, обеспечения контроля превышения государственным чиновниками своих полномочий, является обеспечение свободы слова, собраний и ассоциаций; проведение честных выборов на всех уровнях правительства и организация независимых и непредубежденных судов. Отметим также, что настоящая свобода слова практически недостижима при отсутствии широкого спектра средств массовой информации, включая телевидения, находящихся в частных руках.

И в этом случае в данной Главе упоминается важность борьбы с коррупцией и нормальное функционирование судов, но отсутствует информация или предложения о том, как этих целей достичь. Данная Глава, как и Глава 19, подчеркивает важность контроля гражданского общества над бюрократией, но предложения сводятся к организации разных общественных комитетов по надзору за бюрократией и участия в разработке нормативных актов, а не к истинно независимым СМИ и свободным выборам.³⁴

2.9.Комментарии к Главе 19. Развитие институтов гражданского общества

В данной главе анализируется состояние гражданского общества и потенциальные пути его развития с особым упором на неправительственные организации (или некоммерческие организации), в особенности, на взаимоотношения между ними и государством. Если говорить более конкретно, в главе исследуются четыре различных сценария или возможности установления таких отношений: партнерство, доминирование государства (патернализм), конфронтация и независимое гражданское общество (демократия). Основной вывод из главы: с учетом российских условий, предпочтительнее оказывается партнерский сценарий.

2.9.1. Общие комментарии

Между основной предположением и основным выводом данной Главы существует определенное противоречие. Предположение состоит в том, что некоммерческие организации в России слабы из-за недостаточной поддержки правительством и бизнесом, в результате чего такие организации слишком зависят от государства, а граждане рассматривают его как основной двигатель развития институтов. Основной вывод главы

³⁴ На самом деле, получается, что вопрос выборов в Стратегии обсуждается только в Главе 23 в контексте обеспечения «истинного федерализма», и даже в этом Стратегия преимущественно сосредоточена на проблеме восстановления выборов губернаторов, не обращая внимания на качество выборного процесса на всех уровнях правительства.

состоит в том, что наилучший подход к развитию некоммерческих организаций – обеспечить им поддержку государства. Непонятно, как поддержка государства сделает такие организации менее зависимыми от него. И, если они будут дальше зависеть от государства, их стоит рассматривать в качестве второстепенных игроков в развитии институтов.

Кроме того, мы не согласны с тем, что авторы Стратегии предпочитают партнерский сценарий развития некоммерческих организаций. Получается, что основной причиной выбора такого сценария является факт, что гражданское общество в России слабо, и, по мнению авторов, требует значительных инвестиций со стороны государства, облегчающих его развитие. По этой причине авторы видят реально выполнимыми вариантами либо партнерство, либо доминирование государства. По нашему же мнению, с учетом текущего отношения государственной бюрократии, реальное партнерство между государством и некоммерческими организациями невозможно. Государственные инвестиции в такие организации и передача им большей ответственности приведет к расширению объединившихся с государством некоммерческих организаций, а не реального представительства гражданского общества.

Думается, первым шагом в развитии гражданского общества в России должно стать радикальное сокращение административных барьеров для открытия и препятствия на пути некоммерческих организаций. Государство могло бы финансировать некоторые мероприятия таких организаций, но в этом случае необходимо особо тщательно обеспечить совершение таких инвестиций на основе отбора, осуществляемого не государственными чиновниками, а независимыми экспертами и активистами. Даже в таком случае есть опасение, что в текущей российской среде распределение таких инвестиций станет предметом коррупции. Только после установления по-настоящему независимого сектора некоммерческих организаций и свободных СМИ можно организовать не подверженную коррупции полномасштабную поддержку таких организаций.

2.9.2. Конкретные комментарии

1. Авторы отмечают, что, хотя существенная часть населения России вовлечена в «неформальные действия гражданского общества», такие как пожертвование денег или волонтерство, только немногие граждане становятся участниками официальных некоммерческих организаций. Интересно, может ли это частично объясняться сложностью образования по-настоящему независимой некоммерческой организации в России? Если это действительно серьезная причина недостаточного участия граждан в официальных некоммерческих организациях, уменьшение барьеров на пути их открытия и степени контроля государства может привести к быстрому развитию гражданского общества без необходимости устанавливать «партнерские» отношения с государством.

Тем не менее, другой причиной может быть то, что большая часть неформальной гражданско-общественной деятельности в России осуществляется на уровне «клубных благ», а не с участием широкого социального капитала. Например, пожертвования и волонтерство могут осуществлять преимущественно для оказания поддержки членам определенных групп (по этническому признаку, интересам или месту проживания), к которым принадлежит жертвователь или доброволец. Такой тип гражданской активности или социального капитала не всегда благоприятен для развития гражданского общества или пропаганды усовершенствований институтов и правительства в стране. Наоборот, облегчая членам «клуба» жизнь при отсутствии качественных институтов и эффективного правительства в стране, тип социального капитала, способствующий созданию «клубных благ» может даже помешать развитию гражданского общества и позволить развиваться ненадлежащим правительственным институтам. Стоило бы заняться серьезным исследованием того типа социального капитала, который преобладает среди граждан России.

2. Третий раздел данной Главы рассматривает основные мероприятия по осуществлению партнерского сценария. Как было уже указано выше, мы

достаточно скептически настроены по отношению к возможности успеха такого сценария. Тем не менее, предоставим несколько замечаний по предлагаемым мерам.

3. Первый комплекс мер направлен на обеспечение контроля, оценки и надзора за государственными и муниципальными властями, а особенно нормативными актами, со стороны гражданского общества. Хотя мы в целом поддерживаем идею такого надзора и контроля, в то же время мы полагаем, что предложенные меры слишком уж формализуют такой контроль и надзор путем принятия соответствующих законов и «учреждения профессионального статуса общественного управляющего (предпринимателя)», совершенно не подчеркивая необходимость организации по-настоящему свободных выборов и свободы прессы и других СМИ, которые бы служили инструментом контроля со стороны гражданского общества. Единственным исключением являются предложения по созданию общественной телевизионной станции и оказанию поддержки организациям по защите прав избирателей. Хотя мы недостаточно знакомы с российским законодательством и другими препятствиями свободе СМИ, мы считаем, что этих двух предложений недостаточно. Получается, что как минимум некоторые законы, определяющие деятельность СМИ и свободу слова, такие как закон об «экстремизме», необходимо пересмотреть.

4. Чтобы помочь некоммерческим организациям выйти на рынок социальных услуг (мы предполагаем, что существуют два основных таких рынка – образование и здравоохранение), авторы предлагают применение двух общих подходов. Первый подход состоит в создании равных условий для всех поставщиков социальных услуг, а, согласно второму подходу, услуги, предоставляемые исключительно некоммерческими организациями, должны продвигаться на рынок государством. Что касается первого подхода, предложения авторов совершенно очевидно дают некоммерческим организациям преимущества по сравнению с коммерческими поставщиками услуг. Нельзя забывать, что

некоммерческие организации уже имеют некоторые преференции над работающими на доход поставщиками услуг, т.к. некоммерческие организации не облагаются налогом. Авторы также предполагают установление целевого финансирования деятельности некоммерческих организаций. А как тогда смогут коммерческие поставщики социальных услуг конкурировать, если им нужно платить налоги и нигде получить внешнее финансирование для осуществления своей деятельности?

Второй же подход совершенно неясен. Как указано выше, авторы сначала предлагают его как продвижение услуг, предлагаемых исключительно некоммерческими организациями. Но впоследствии оказывается, что второй подход включает обеспечение субсидиями тех некоммерческих организаций, которые предлагают определенные «приоритетные» услуги, причем приоритеты определяются региональными и муниципальными властями. И в то же время, авторы заявляют, что «в задачу не входит притеснение существующих поставщиков». Входит это в задачу или нет, но, пока субсидии некоммерческим организациям носят самый общий характер, результатом будет являться именно «притеснение» существующих поставщиков.

2.10. Комментарии к Главе 23. Региональный федерализм, местное самоуправление, межбюджетная политика

Данная глава посвящена анализу фискального федерализма и отношений между разными уровнями правительства (федеральным, региональным и муниципальным). Как и в большинстве других глав, здесь рассматриваются три возможных сценария развития федерализма в России. В основной части этой главе также содержатся довольно конкретные предложения реформ, включая и их сроки.

2.10.1. Общие комментарии

Хотя глава содержит довольно правильный анализ и предложения по усовершенствованию фискального федерализма и местного самоуправления в России, некоторые аспекты анализа и аргументов можно улучшить. Сначала хотелось бы подчеркнуть два основных аспекта: тот факт, что стимулы региональных и местных властей определяются по остаточному принципу, а не по общей стоимости средств, находящихся в их распоряжении; а, во-вторых, несколько чрезмерное акцентирование внимания на необходимости горизонтальной конкуренции между регионами без достаточного учета потенциальных проблем, которые такая конкуренция способна создать. В приведенных ниже разделах (1) и (2) содержатся наши взгляды на обе эти проблемы.

(1) Важность предельного эффекта при определении фискальной независимости

Один из основных аргументов, представленных в главе в пользу усиления финансовой централизации начиная с 2005 года, состоит в том, что доля консолидированного бюджета, контролируемого регионами, снизилась с 45% в 2005 году до 37% в 2010. Во-первых, не совсем понятно, как авторы определяют, какие средства находятся под контролем регионов. Во-вторых, такие процентные показатели, вероятнее всего, включают таможенные (импортные и экспортные) пошлины, которые естественным путем скапливаются у федерального правительства. Такая категория

доходов значительно возросла между 2005 и 2010 годами. Хотя доход федерального бюджета (номинально) увеличился с 5,04 трлн. рублей в 2005 году до 8,30 трлн. рублей в 2010 (или на 65%), таможенные доходы выросли с 1,62 трлн. рублей до 3.23 трлн. рублей (или на 99%). Без учета таможенных пошлин и за вычетом внебюджетных фондов, региональные бюджетные доходы возросли с 42,2% консолидированного бюджета в 2005 году до 49,6% в 2010. Доля региональных расходов в общих расходах консолидированного бюджета снизилась за период 2005-2010 гг., но это можно также в большой степени объяснить существенным ростом федеральных доходов за счет роста таможенных доходов.

В-третьих, и что важнее всего, степень финансовой независимости и ее воздействие на стимулирование со стороны региональных властей сильно зависит от того, что происходит в ответ на изменения региональных доходов. Если повышение региональных доходов в данном году на один рубль приводит к эквивалентному снижению средств, выделяемых из федерального центра, у региональных властей не было бы серьезных стимулов для развития собственной налоговой базы (и, соответственно, местной экономики), вне зависимости от доли региональных доходов в общих доходах бюджета или доли доходов, «контролируемой» местными властями.³⁵ Если же, с другой стороны, существенная часть дополнительных доходов, полученных региональным правительством, остается в его распоряжении и не компенсируется изменениями в субсидиях из центра, у региональных правительств появляется мощный стимул по усовершенствованию своей доходной базы.

Самый простой подход к оценке воздействия трансфертов из центра на стимулы регионального правительства – оценить следующую регрессию (см. Плеханов, 2004):

$$\Delta ZATP = \alpha + \beta \Delta BVP + \gamma Z + \varepsilon \quad (1)$$

³⁵ См. Журавская (2000), Алексеев и Курляндская (2003) и Плеханов (2004) по ситуации в России, и Джин и др. (2005) по ситуации в Китае.

где $\Delta ZATP$ обозначает изменения в средних расходах правительства на душу населения, $\Delta BPII$ обозначает изменения среднего валового регионального продукта на душу населения, а Z – это вектор контроля. В определенном смысле, это – непрямой подход к оценке рассмотренных выше воздействий. Здесь вместо регионального дохода используется $\Delta BPII$, а изменения правительственных расходов предположительно отражают сумму собственных доходов и трансфертов. С другой стороны, в некотором смысле, такой подход подводит нас к самой сути проблемы, поскольку стимулы правительства к повышению доходов от налогов обычно более важны, т.к. они предположительно отражают правительственные стимулы к росту экономики в регионах, и $\Delta BPII$ очень точно отображает такой рост. Тем не менее, поскольку можно возразить, что надлежащей переменной для региональных властей является доход от налогов, мы решили посчитать регрессии, учитывающие региональный доход от налогов вместо ВРП.³⁶

Для иллюстрации такого положения, оценим регрессию (1) с помощью совокупности данных по регионам России за 2001-2008 гг. Из расчетов исключены все округа и регионы, где добывается нефть или природный газ в более или менее существенных масштабах.³⁷ Между расходами регионального правительства и ВРП существует потенциальная внутренняя связь. По этой причине мы применяем подход system-GMM (системный обобщенный метод моментов), предложенный Ареллано и Бондом и использующий в качестве инструментов запаздывающие

³⁶ Оценки доходов от налогов являются предварительными, т.к. имеющиеся на руках данные по доходам от налогов неполны.

³⁷ Были исключены регионы, где доход с налога на углеводороды составляет более 50 руб. на человека в любой из указанных годов. Причиной такого исключения стало то, что передача налога между федеральным и региональным бюджетами за этот период сильно изменилась. Округа исключены, поскольку они, как правило, меньше по размеру, и их отношения с соответствующей областью существенно изменились в период 2001-2008 гг. Хотя такое изменение предположительно не оказало существенного влияния на нефтепроизводящие области, воздействие на бюджеты некоторых округов могло быть значительным.

переменные на обоих уровнях и различиях. Кроме того, метод system-GMM вносит надлежащую коррекцию для автокорреляции данных первого порядка. Для сравнения и проверки надежности также представлены оценки фиксированных элементов. Чтобы оценить возможные изменения в финансовых отношениях между федеральным правительством и регионами, начиная с 2005 года (т.е. после отмены губернаторских выборов), были включены переменные взаимодействия между $\Delta ВРП$ и индикаторной переменной, имеющей значение 1 в 2005-2008 гг. и 0 во всех остальных случаях.³⁸ Были также проведены эксперименты по использованию индикаторной переменной для 2006-2008 гг. Результаты в качественном отношении остались теми же, что и для индикаторной переменной 2005-2008 гг.

В Таблицах 2 и 3 представлены результаты регрессий с использованием соответственно $\Delta ВРП$ и Δ Доходы от налогов в качестве независимых переменных. Единственные контрольные переменные, включенные в эти регрессии – индикаторные переменные по каждому году. Следуя за Плехановым (2004), мы также провели эксперименты по включению доли занятости в малом бизнесе населения региона. Существенных изменений результатов не последовало. Все регрессии также демонстрируют контроль запаздывающей переменной среднего ВРП на душу населения или дохода от налогов соответственно.

Результаты наших основных регрессий представлены в следующих таблицах.

Таблица 2. – Регрессивный анализ фискальных стимулов у региональных властей, 2001-2008 гг.

Зависимая переменная: ежегодные изменения в расходах регионального бюджета на душу населения

³⁸ Хотя губернаторы, избранные до 2005 года, в большинстве своем сохранили должности до истечения их выборного срока, их стимулы, скорее всего, изменились, как только они поняли, что для того, чтобы остаться при власти, они должны быть вновь назначены центральным правительством, а не переизбраны местными гражданами.

	Метод System-GMM	Метод System-GMM	Фиксированные элементы с помехами AR(1)	Фиксированные элементы с помехами AR(1)	Фиксированные элементы	Фиксированные элементы
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>ΔВРП</i>	0,031*** (0,005)	0,018** (0,008)	0,086*** (0,016)	0,083*** (0,017)	0,083*** (0,021)	-
<i>ΔВРП</i> х <i>после</i> <i>2004 г.</i>	-	0,015** * (0,004)	-	0,003 (0,005)	0,002 (0,013)	-
Р-квадрат	-	-	0,321	0,323	0,348	0,348
Значение вероятности AR(2)	0,307	0,269	-	-	-	-
Значение вероятности, тест Хансена	0,157	0,158	-	-	-	-
Регионы	73	73	73	73	73	73
Кол-во опрошенных	483	483	410	410	483	483

Таблица 3. – Регрессивный анализ фискальных стимулов у региональных властей, 2001-2008 гг.

Зависимая переменная: ежегодные изменения в расходах регионального бюджета на душу населения

	Метод System-GMM	Метод System-GMM	Фиксированные элементы с помехами AR(1)	Фиксированные элементы с помехами AR(1)	Фиксированные элементы	Фиксированные элементы
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
<i>Доходы от налогов</i>	0,255** * (0,028)	0,264** * (0,055)	0,295*** (0,051)	0,298*** (0,047)	0,356*** (0,047)	0,343*** (0,042)
<i>Доходы от налогов х после 2004 г.</i>	-	-0,009 (0,032)	-0,000 (0,039)	-	-0,022 (0,034)	-
Р-квадрат	-	-	0,308	0,313	0,373	0,372
Значение вероятности AR(2)	0,330	0,346	-	-	-	-
Значение вероятности, тест	0,235	0,204	-	-	-	-

Хансена						
Регионы	66	66	66	66	66	66
Кол-во опрошен ных	462	462	396	396	462	462

Примечания: (1) Все регрессии линейные.

(2) ** и *** обозначают значимость на уровне 5% и 1% соответственно.

Значение основного параметра, β , невелико, но статистически значимо: оно означает, что хотя трансферты не устраняют стимулов региональных правительств к увеличению ВРП, такие стимулы довольно слабы. Эластичность изменений региональных расходов по отношению к изменению ВРП (рассчитанного в средних точках соответствующих переменных) составляет около 0,15, что гораздо меньше эластичности, рассчитанной Плехановым (2004) для 1994-2000 гг. по сопоставимой модели. В системе Ареллано-Бонда, которая нам представляется наиболее подходящей для данного случая, такая эластичность немного возросла в 2005-2008 гг. по сравнению с 2001-2004 гг., когда она была меньше 0,2. Тем не менее, следует отметить, что никакие другие характеристики не свидетельствуют о том, что эластичность региональных затрат по отношению к ВРП или доходом от налогов сильно изменилась между началом 2000-х годов и периодом после 2004 года. Эластичность, оцененная с помощью подхода к фиксированным элементам, больше, чем эластичность, оцененная при помощи метода system-GMM, но различия не очень велики. Эластичность в регрессиях, где региональный доход от налогов замещает ВРП, примерно та же, что и в регрессиях с ВРП. Коэффициенты регрессии по доходам с налогов несложно интерпретировать. Например, точечные оценки в Таблице 4 подразумевают, что на каждые 100 рублей дополнительного дохода от налогов региональные затраты возрастают примерно на 26-36 рублей.

Вывод из этих примеров таков: стимулы региональных правительств к увеличению ВРП и доходов от налогов в течение 2001-2008 гг. были положительными, но слабыми. Кроме того, эти стимулы ослабли во второй половине 1990-х гг., несмотря на внешне более четкое использование формул при определении субсидий из центра. Предполагается, что такое исход стал результатом использования уравнительных дотаций.

Отметим также, что подобный пример будет полезным при расчете финансовых отношений между региональными центрами и их

муниципалитетами, как это было предпринято Журавской (2000) и Алексеевым и Курляндской (2003).

Мы подчеркиваем, что все вышеупомянутые результаты предварительны, но наша задача была выяснить, что степень финансовой независимости в большой мере зависит от того, какая часть дохода остается под контролем региональных властей, а не от их общих доходов. Если одной из целей данной главы было усилить финансовую независимость российских регионов, необходимо обратить внимание на отношения между собственными доходами регионов и дотациями из федерального центра.

(2) Горизонтальная конкуренция между регионами и фискальный федерализм для защиты рынка

Авторы данной Главы правы, когда говорят о положительных аспектах конкуренции между регионами и районами за капитал и рабочую силу. Однако, хотелось бы предостеречь, что такая конкуренция обладает целым рядом хорошо известных негативных свойств,³⁹ требующих от Центра ограничения такой конкуренции. В сущности, конкуренция между регионами за факторы производства частично имеет не производственный, а перераспределительный характер. Снижая налоги для привлечения факторов производства, каждый индивидуальный регион пренебрегает результатами своих действий по отношению к капиталу, доступному другим регионам. Иными словами, горизонтальная конкуренция за факторы производства порождает негативные последствия, приводящие к установлению налогов ниже социально оптимального уровня и вложениям в инфраструктуру выше социально оптимального уровня.⁴⁰

³⁹ Как отмечено в работе Oates (1972) (Оутс (1972)), «Пытаясь оставить налоги низкими для привлечения инвестиций, местные власти могут продолжать тратить деньги ниже уровня, при котором предельный доход равен предельным затратам» (стр. 143). Краткое исследование моделей горизонтальной налоговой конкуренции см. Wilson (1999) (Уилсон (1999)). Конечно, вертикальная налоговая конкуренция приводит к противоположным результатам: установлению слишком высоких налоговых ставок (см. Keen and Kotsogiannis, 2002 (Кин и Коцоджианнис, 2002)).

⁴⁰ Такие социально неблагоприятные результаты могут в странах с переходной экономикой приводить к улучшению благосостояния посредством, например, повышения альтернативной стоимости местных средств, что снижает стимулы местных

Концепция фискального федерализма для защиты рынка была частично разработана для уравнивания преимуществ и недостатков горизонтальной конкуренции (см. Weingast, 1995 (Вайнгаст, 1995), и Qian and Weingast, 1997 (Киан и Вайнгаст, 1997)): заслуживающее внимание обсуждение основных вопросов по теме). В работе Montinola et al. (1996) (Монитола и др. (1996)) были сформулированы следующие пять главных характеристик фискального федерализма для защиты рынка:

F1. *Иерархия* правительств с *четко намеченной сферой полномочий* (например, между национальным и субнациональным правительством) позволяет каждому правительству действовать автономно в пределах своей собственной сферы полномочий.

F2. Субнациональные правительства имеют *основные полномочия по отношению к экономике* в рамках своих юрисдикций.

F3. Национальное правительство имеет полномочия следить за *общим рынком* и обеспечивать перемещение товаров и факторов между субправительственными юрисдикциями.

F4. Распределение доходов между правительствами ограничено, как и совершение займов правительствами: правительства сталкиваются с *жесткими бюджетными ограничениями*.

F5. Распределение полномочий и ответственности *имеет постоянный и институциональный характер*: оно не может быть изменено национальным правительством в одностороннем порядке или под давлением субнациональных правительств.

Хотя существенная часть Главы написана с учетом этих принципов, их стоит открыто сформулировать в качестве пособия для анализа текущей ситуации и выдвижения предложений по реформированию.

2.10.2. Конкретные комментарии

правительств поддерживать местные предприятия (см. Qian and Roland, 1998 (Киан и Ролан, 1998)).

За исключением замечаний, изложенных в разделе «Общие комментарии», мы согласны с анализом текущей ситуации и общим направлением предложений по реформированию. Мы также полностью согласны, что сценарий «статуса-кво» не должен рассматриваться в качестве приемлемого («базисного») сценария российских межрегиональных отношений. Наши конкретные комментарии касаются только некоторых реформаторских мероприятий, указанных в Главе.

1. На стр. 386 предлагается перевести налог на прибыль полностью в регионы. Хотя мотивация такого предложения ясна, хочется отметить, что здесь имеются и свои отрицательные аспекты. Во-первых, непонятно, будут ли регионы устанавливать ставки и определять базу после такого перевода. Если регионы собираются определять ставки или базу, это вызовет сильнейшую налоговую конкуренцию между регионами за факторы производства. Хотя такая конкуренция обладает массой преимуществ, не стоит забывать и о недостатках горизонтальной налоговой конкуренции, описанных в разделе «Общие комментарии». Во-вторых, и, возможно, еще важнее то, что доходы от налога на прибыль нестабильны по сравнению с другими основными налогами, такими как НДС, подоходный налог или налог на (недвижимое) имущество.

2. На стр. 387 предлагается продолжать взимать подоходный налог на месте работы. Понятно, что с учетом реалий в России, администрировать такой налог на рабочем месте легче, но в более далекой перспективе хотелось бы порекомендовать перевести его выплату исходя из места проживания.

3. Получается, что одна из рекомендаций по «второй стадии» на стр. 387 состоит в переводе администрирования налога на прибыль и подоходного налога на региональный уровень. Думается, это не лучший вариант. Большинство регионов России слишком малы и не имеют достаточной возможности администрировать любой из этих налогов. Даже информационные проблемы по взиманию налога с физических и

юридических лиц, получающих доходы в разных регионах, могут стать неразрешимой проблемой.

4.Административный ресурс также является важным вопросом при взимании налога на (недвижимое) имущество. Разработала ли Россия кадастр? Есть ли у муниципалитетов возможности оценить стоимость имущества даже с использованием относительно примитивных методов?

5.На стр. 389 одно из предложений по обеспечению стимулов для создания региональных резервных фондов сводится к смягчению ограничений на региональные и муниципальные займы. Как может смягчение таких ограничений создать стимулы для установления резервных фондов?

Литература

Acemoglu, Daron, and Simon Johnson. 2005. "Unbundling Institutions." *Journal of Political Economy*, 113(5): 949-995 (Акемоглу, Дэрон и Саймон Джонсон. 2005. «Размежевание институтов». *Journal of Political Economy*, 113(5): 949-995).

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review*, 91: 1369–1401 (Акемоглу, Дэрон, Саймон Джонсон и Джеймс А. Робинсон. 2001. «Колониальное происхождение сравнительного развития: эмпирическое исследование». *American Economic Review*, 91: 1369–1401).

Acemoglu, Daron, Simon Johnson, and James A. Robinson. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution." *Quarterly Journal of Economics*, 117: 1231–94 (Акемоглу, Дэрон, Саймон Джонсон и Джеймс А. Робинсон. 2002. «Деньги текут в другую сторону: география и институты в распределении доходов в современном мире». *Quarterly Journal of Economics*, 117: 1231–94).

Alexeev, Michael, and Galina Kulyandskaya. 2003. "Fiscal Federalism and Incentives in a Russian Region", *Journal of Comparative Economics* 31(1): 20-33 (Алексеев, Михаил и Галина Курляндская. 2003. «Фискальный федерализм в стимулы в российском регионе». *Journal of Comparative Economics* 31(1): 20-33).

Glaeser, Edward, Rafael La Porta, Florencio Lopez-De-Silanes, and Andrei Shleifer. 2004. "Do Institutions Cause Growth?" *Journal of Economic Growth*, 9: 271-303. (Глейзер, Эдвард, Рафаэль ла Порта, Флорансио Лопес-де-

Силанес и Андрей Шлейфер. 2004. «Помогают ли институты росту?» *Journal of Economic Growth*, 9: 271-303).

Jin, Nehui, Yingui Qian, and Barry Weinast. 2005. "[Regional Decentralization and Fiscal Incentives: Federalism, Chinese Style](#)," *Journal of Public Economics*, 89(9-10): 1719-42 (Джин, Хехуи, Ёинги Киан и Барри Вайнгаст. 2005. «Региональная децентрализация и финансовые стимулы: федерализм, китайский стиль», *Journal of Public Economics*, 89(9-10): 1719-42).

Keen, M. and C. Kotsogiannis. 2002. "Does Federalism Lead to Excessively High Taxes?" *American Economic Review*, 92: 363-370 (Кин, М. и К. Коцоджианнис. 2002. «Ведет ли федерализм к слишком высоким налогам?» *American Economic Review*, 92: 363-370).

Mauro, P., 1995. "Corruption and growth." *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681– 712 (Мауро, П., 1995. «Коррупция и рост». *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681– 712).

Mendez, Fabio, and Facundo Sepulveda. 2006. "Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence." *European Journal of Political Economy*, 22: 82-98 (Мендес, Фабио и Факундоа Сепульведа. 2006. «Коррупция, рост и политические режимы: перекрестные свидетельства». *European Journal of Political Economy*, 22: 82-98).

Montinola, Gabriella, Yingyi Qian, and Barry R. Weingast. 1996. "Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success." *World Politics*, 48: 50-81 (Монтинола, Габриэлла, Ёинги Киан и Барри Р. Вайнгаст. 1996. «Федерализм, китайский стиль: политический базис для экономического успеха». *World Politics*, 48: 50-81).

Oates, W. 1972. *Fiscal Federalism*. Harcourt Brace Jovanovich, New York (Оутс, У. 1972. *Фискальный федерализм*. Harcourt Brace Jovanovich, Нью-Йорк).

Plekhanov, Alexander. 2004. "Incentive Aspects of Revenue Sharing: Central and Regional Government in Russia." Working paper CWPE 0440, July (Плеханов, Александр. 2004. «Стимулирующие аспекты разделения доходов: центральное и региональное правительство в России». Доклад, Сборник докладов по экономике Кембриджа 0440, июль).

Qian, Yingyi, and Gérard Roland. 1998. "Federalism and the Soft Budget Constraint." *American Economic Review*, 88(5): 1143-1162 (Киан, Ёинги и Жерар Ролан. 1998. «Федерализм и мягкие бюджетные ограничения» *American Economic Review*, 88(5): 1143-1162).

Qian, Yingyi, and Barry R. Weingast. 1997. "Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives." *Journal of Economic Perspectives*, 11(4): 83-92 (Киан, Ёинги и Барри Р. Вайнгаст. 1997. «Федерализм как обязательство сохранить рыночные стимулы». *Journal of Economic Perspectives*, 11(4): 83-92).

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi. 2004. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development." *Journal of Economic Growth*, 9: 131-165 (Родрик, Дэни, Арвинд Субраманиан и Франческо Требби. 2004. «Институты правят: главенство институтов над географией и интеграцией в экономическом развитии». *Journal of Economic Growth*, 9: 131-165).

Roland, Gérard, and Thierry Verdier. 2003. "Law Enforcement and Transition," *European Economic Review*, 47: 669-685 (Ролан, Жерар и Тьерри Вердьё).

2003. «Исполнение законодательства и переходный период». *European Economic Review*, 47: 669-685).

Shleifer, Andrei. 1998. "State versus Private Ownership." *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 133-150 (Шлейфер, Андрей. 1998. «Государственная собственность против частной». *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 133-150).

Weingast, Barry R. 1995. "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Growth," *Journal of Law, Economics, and Organization* 11: 1-31 (Вайнгаст, Барри Р. 1995. «Экономическая роль политических институтов: федерализм для защиты рынка и экономический рост». *Journal of Law, Economics, and Organization* 11: 1-31).

Weitzman, Martin. 1977. "Is the Price System or Rationing More Effective in Getting a Commodity to Those Who Need It Most?" *Bell Journal of Economics*, 8: 517-524 (Вайцман, Мартин. 1977. «Эффективнее ли система ценообразования или распределение при доставке товара тому, кто в нем больше всего нуждается?» *Bell Journal of Economics*, 8: 517-524).

Zhuravskaya, Ekaterina. 2000. "Incentives to Provide Local Public Goods: Fiscal Federalism, Russian Style," *Journal of Public Economics* 76(3): 337-68 (Журавская, Екатерина. 2000. «Стимулы для обеспечения общественных благ на местах: финансовый федерализм, русский стиль». *Journal of Public Economics* 76(3): 337-68).

Глава 3. Роберт Аллен. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения

Роберт Аллен, профессор экономической истории; Оксфордский университет (Великобритания)

3.1. Технологии и большое расхождение

3.1.1. Краткое содержание

Данный доклад содержит оценку роста продуктивности в семнадцати странах в девятнадцатом и двадцатом веках. ВВП и капиталовооруженность на одного работника в долларах США на 1985 г. рассчитывались за 1820, 1850, 1880, 1913, 1939 с использованием исторической системы национальных счетов Penn World Table 1965 и 1990 гг. Производственные функции с предельными показателями и эконометрические производственные функции используются для измерения нейтрального и местного научно-технического прогресса. Последнее включает в себя одновременное увеличение капиталовооруженности и выработки на одного работника, превышающие самые высокие полученные значения. Это увеличение впервые отмечалось среди богатых стран на рассматриваемый момент. Увеличению фондообеспеченности обычно предшествовал полугодовой период, в который богатые страны поднимали показатели выработки до такой высокой степени. Затем богатые страны переходили к более высокому уровню фондообеспеченности, и научно-технический прогресс прекращался на более низком уровне соотношения, который они достигали. Большую часть преимуществ научно-технического прогресса получали богатые страны, которые и начали его. Важно отметить, что в 1990 г. страны с низкими показателями фондообеспеченности достигли уровня выработки на одного работника, который не превышал уровень стран с тем же уровнем фондообеспеченности в 1820 г. В течение последних двух столетий богатые страны создали мировую

производственную функцию, которая сегодня определяет возможности роста для бедных стран.

Со времен промышленной революции ситуация в мире стала все более неравномерной. В 1820 г. большинство богатых стран на сегодняшний день имели более высокую прибыль, чем сегодняшние бедные страны, но разница была сравнительно небольшой. С тех пор богатые страны росли быстрее, поэтому разрыв между богатыми и бедными странами увеличился. Прямая причина этого расхождения ясна: богатые страны изобрели и внедрили технологии, которые значительно повысили производительность труда. С другой стороны, бедные страны медленнее перенимали современные технологии. Причины того, почему бедные страны были такими медленными, как правило, остаются неясными, так как общепринятое понимание научно-технического прогресса заключается в том, что преимущества от него получают все экономики, независимо от уровня их развития.

Главную роль в модели экономического роста Солоу играет традиционное понимание технологии, что является важной исходной посылкой данной работы. Эта модель предполагает постоянную отдачу от масштаба неоклассической производственной функции, научно-технический прогресс, повышающий уровень труда, и постоянную норму сбережений из общей выработки. Научно-технический прогресс, повышающий уровень труда, означает, что улучшения в технологиях повысили производственную функцию для каждого уровня фондообеспеченности, то есть новая технология позволила снизить расходы по всем ценам производственного фактора, поэтому ее выгодно использовать как в бедных, так и в богатых странах. Данная модель позволяет сделать и другие выводы, которые мы обсудим позже, но ее описание технологии создает фундаментальную загадку: почему не все страны принимают современные технологии?

По поводу ответа на этот вопрос велись широкие дискуссии, и были затронуты многие неэкономические факторы. Устоявшимися и самыми давними являются объяснения, связанные с культурой стран, они восходят

к религиозным взглядам. Как известно, Вебер (Weber) (1904-5) отстаивал эту точку зрения, говоря о том, что Реформация заложила основы «протестантской морали», что, в свою очередь, объясняет, почему Промышленная революция произошла именно в Великобритании, а не в Италии, например. Однако утверждения Вебера были подвергнуты сокрушающей критике (Леманн (Lehmann) и Гюнтер (Guenther), 1995). Культурный аспект также использовался в девятнадцатом веке для объяснения того, почему Европа была богаче, чем Азия и Африка. Колониальные идеологи легко смогли допустить, что европейцы были более разумными, расчетливыми и трудолюбивыми, чем представители других наций. Однако исследования внедрения инноваций, использование труда и адаптация к изменению цен говорят в пользу противоположной точки зрения о том, что повсеместно именно сельские производители являются рациональными субъектами экономической деятельности (например, Берри (Berry) и Клайн (Cline), 1979 г.).

В связи с тем, что культурный фактор не оправдал себя, экономисты обратились к институтам для того, чтобы объяснить экономическое развитие. Согласно данной точке зрения рост Запада произошел благодаря хорошим институтам, а именно: гарантированные права собственности, ограниченное правительство и низкое налогообложение; в то время как недостаточное развитие во всех других странах имело место благодаря самоуправным монархиям, деспотичным императорам и дикторам, необеспеченным правам собственности, высокому налогообложению, коррупции и взяточничеству (Норт (North) и Вейнгаст (Weingast) 1989, Норт, Саммерхилл (Summerhill) и Вейнгаст (Weingast) 2000). Некоторые влиятельные заключения базировались на основополагающем географическом факторе. Энгерман (Engerman) и Соколофф (Sokoloff) (2000) проследили различные траектории развития Северной и Южной Америки, начиная со времен существования их колониальных аграрных систем (семейные фермы против плантаций), которые, в свою очередь, зависели от того, насколько земля подходила для выращивания пшеницы

или сахара. Эйсмоглу (Acemoglu), Джонсон (Johnson), Робинсон (Robinson) (2001) разделяют это мнение, которое связывает институты с нарушением окружающей среды: высокий уровень моральности колонистов привел к образованию институтов добывающего сектора, которые затем подавили экономическое развитие. Делл (Dell) (2010) и Нанн (Nunn) (2008) показали, что ранние современные институты добывающего сектора, как налог на индейцев и работорговля, привели к таким последствиям, которые ощущаются и в настоящее время (хотя объем этого влияния не достаточно велик, чтобы объяснить низкий уровень развития экономики). Вступая в противоречия с экономистами, отстаивающими институциональную теорию, Глэзер (Glaeser), Ла Порта (La Porta), Лопез-де-Силанес (Lopez-de-Silanes) и Шлейдер (Shleider) (2004) говорят о том, что хорошие институты уже являются результатом экономического развития, а не наоборот – их причиной.

В данной работе изучается альтернативное объяснение экономического развития, основанное на характере самого научно-технического прогресса. В то время как общепринятый взгляд предполагает, что научно-технический прогресс приносит выгоду всем странам, в данном докладе говорится о том, что большой объем научно-технического прогресса был нацелен на то, чтобы увеличить производительность труда через повышение капиталоемкости. Изобретать и использовать новую технологию выгодно только в экономиках с высоким уровнем заработной платы. В то же время новая технология в конечном итоге приводит к еще более высоким заработным платам. В итоге наблюдается восходящая спираль прогресса в богатых странах, но это такая спираль, которая не выгодна для бедных стран. Взгляд на научно-технический прогресс, рассматриваемый в данном докладе, представляет собой хронологическое исследование темы «подходящей технологии», найденной в недавних теоретических и эмпирических статьях, посвященных экономическому развитию. Они основываются на концепции «местного научно-технического прогресса» Аткинсона (Atkinson) и Стиглица (Stiglitz) (1969).

В отличие от общепринятого мнения, что научно-технический прогресс повышает выработку и капиталовооруженность на одного работника по каждому уровню фондообеспеченности, Аткинсон и Стиглиц исследовали возможность того, что сдвиги в производственной функции ограничиваются близлежащей областью вокруг уровня фондообеспеченности, которая была использована. Такой местный научно-технический прогресс стал называться «подходящими технологиями», так как он был бы принят только компанией, которая сталкивается с ценами производственного фактора, позволяющими ей работать в данной близлежащей области. Базу (Basu) и Вейл (Weil) (1998) рассмотрели концепцию теоретической модели роста, в которой богатые страны изобретают технологии, подходящие их среде высоких заработных плат. Эти модели не приемлемы для бедных стран. Однако они могут начать развиваться очень быстро, если резко поднимут нормы своих сбережений так, чтобы они смогли принять капиталоемкую технологию, улучшенную богатыми странами. Несколько исследователей изучили совокупные показатели, чтобы увидеть, был ли научно-технический прогресс местным или он был направлен на то, чтобы увеличить выработку на одного работника, независимо от фондообеспеченности (Фэйр и другие (Fare) 1994, Асемоглу (Acemoglu) и Зилиботти (Zilibotti) 2001, Кумар (Kumar) и Рассел (Russell) 2002, Лос (Los) и Тиммер (Timmer) 2005, Каселли (Caselli) и Коулман (Coleman) 2006, Джерzmanовски (Jerzmanowski) 2007). В данной работе использовались материалы, полученные после 1960 года. Все эти исследования показали, что научно-технический прогресс ограничивался высокой фондообеспеченностью, и отражает приоритеты исследования в странах с высоким уровнем заработных плат, хорошо обеспеченных материальным и трудовым капиталом.

В то время как данный вывод противоречит общепринятому взгляду в экономике, он находит отклик во многих исследованиях истории. Например, споры по поводу предпринимательства в викторианскую эпоху,

нацеленное на принятие отдельных изобретений в последние годы девятнадцатого века: кольцевое прядение, ткацкий станок Нортропа, врубовые машины и использование «быстрой езды» и механических грузоподъемников в доменных печах. Их использовали в Соединенных Штатах, но не в Великобритании. Некоторые ученые отстаивают точку зрения о том, что это происходило из-за британского «предпринимательской неудачи» (Ланд (Landes) 1969). Однако клиометрика свидетельствует о том, что технологии Америки смогли понизить расходы под влиянием именно американских, а не британских условий, (МакКлоски (McCloskey) и Сандберг (Sandberg) 1971). Самая значительная разница в условиях заключалась в уровнях заработных плат, которые были высоки в США и ниже в Соединенном Королевстве. Изучение распространения изобретений подчеркивает местный характер научно-технических изменений и склоняет экономических историков к принципу «подходящих технологий». Напротив, экономисты, которые изучают научно-технический прогресс через производственные функции, включающие в себя время как движущий фактор, должны обнаружить, что научно-технический прогресс снижает расходы при любых обстоятельствах, так как это именно то, что делают движущие факторы времени.

Эмпирическая часть данной работы начинается с исследования структурных национальных данных за 1965 и 1990 гг. Кумара и Рассела (2002). Эти данные описывают 57 стран, по которым система сводных данных по счетам стран мира Penn World Table 5.6 сообщает как выработку, так и капиталовооруженность на одного рабочего в международных долларах на 1985 год⁴¹. График 1 отображает данные.

⁴¹ Кумар и Рассел (2002, стр. 531) не описывают Иран и Венесуэлу, которые также внесены в данные таблиц PWT 5.6, на основании того, что они являются производителями нефти. Я также не рассматриваю эти страны и благодарю Боба Рассела (Bob Russell) и Дэниэля Хендерсона (Daniel Henderson) за то, что они предоставили мне сводную таблицу данных. Они написали также 2 доклада, добавив к данным образование и усовершенствовав порядок (Хендерсон и Рассел 2005,

Диаграмма имеет три главные особенности. Во-первых, все опорные координаты образуют кривую, которая выглядит, как традиционная производственная функция. Функция Кобба-Дугласа была сопоставлена с этими показателями (Таблица 1). Это «мировая производственная функция». Во-вторых, кривая за 1965 год представляет собой сокращенную версию кривой за 1990 г. Фондообеспеченность в 1990 г. варьировала от \$223 до \$73459, и в шестнадцати странах она была больше \$30 000. В 1965 г. только две страны имели уровень фондообеспеченности выше \$30 000. На уровне ниже этого значения опорные координаты в 1965 и 1990 гг. пересекаются, то есть на этом отрезке производственная функция не поднимается, иными словами, научно-технического прогресса не наблюдалось. Эта стагнация продолжалась на протяжении всего 2000 г. (Бадуненко, Хендерсон, Зеленюк (Zelenyuk), 2008 и Хендерсон, Рассел 2008). С 1965 г. улучшения в технологиях привели к тому, что фондообеспеченность превысила \$30 000, и, таким образом, достигла наивысшего показателя капиталовооруженности на одного рабочего. В-третьих, функция выравнивается, когда поднимается фондообеспеченность. Это означает, что принятие в 1990 г. технологий было выгодно только для экономик с высоким уровнем заработных плат. Например, в США капиталоемкость увеличилась, и их прибыль повысилась соответственно. Однако Сьерра-Леоне не стала бы платить за новую технологию, независимо от того, насколько хороши были бы ее институты, поэтому новая технология не была принята там, и Сьерра-Леоне осталась бедной страной.

Подобное развитие в технологии, которое произошло в период с 1965 по 1990 гг., нельзя обнаружить, применив производственную функцию к данным и исследовав структурный разрыв (например, Таблица 1,

Бадуненко (Badunenko), Хендерсон, Рассел 2008), но исторические данные пока не доступны для анализа в данной работе.

регрессия 2) или используя общую совокупность факторов именно для этой производственной функции.

Как можно заметить этот вид технологического прогресса? Кумар и Рассел предлагают совместить производственные функции с предельными значениями с двумя одномоментными выборками. Их предельные уровни показаны на Графике 2. В период с 1965 по 1990 гг. не происходило технологического прогресса при капиталоемкости менее \$17 500 на одного рабочего. Все улучшения за данные годы случились на более высоких уровнях фондообеспеченности и на самом деле подняли эти показатели. Кумар и Рассел отвергают нейтральность по Хиксу и Харроду в качестве адекватного описания научно-технических изменений или объяснения увеличения выработки на одного рабочего. Научно-технические изменения на протяжении Промышленной революции можно описать такими же терминами, какие Кумар и Рассел используют, говоря о технологиях 1965 г. Хлопкопрядильная машина Аркрайта, например, была таким изобретением, которое в значительной степени повысило фондообеспеченность и выработку на одного рабочего. Не наблюдалось повышения эффективности при фондообеспеченности низкого уровня (например, изобретение прялки или прядильного колеса и подвесного веретена). Появление хлопкопрядильной машины Аркрайта было выгодно только там, где труд был дорог по отношению к капиталовооруженности (Аллен (Allen) 2009a). Вопрос заключается в следующем: что произошло в период между Промышленной революцией и 1965 годом? Был ли научно-технический прогресс местного или нейтрального характера? И каковы последствия для экономического развития? Данная работа ставит перед собой задачу выяснить это.

3.1.2. Данные

Эти вопросы будут рассмотрены с помощью дополнения данных в таблицы Penn world Table за 1965 информацией с периода Промышленной революции. Это невозможно сделать применительно ко всем странам, но

можно рассмотреть достаточное количество стран, чтобы применить исторические параметры к современной одномоментной выборке. Данная работа использует хронологическое воссоздание условий по США, Соединенному Королевству, Нидерландам, Бельгии, Франции, Германии, Италии, Норвегии, Дании, Швейцарии, Испании, Японии, Тайваня, Южной Кореи, Индии, Мексике и Аргентине. Не все периоды воспроизведения условий в одинаковой степени длинные, но все берут начало от, по меньшей мере, Первой мировой войны.

Мэддисон (Maddison) (1995, 2001, 2006) открыл этот метод хронологического воссоздания со своим широко известным рядом ВВП. Он начал с одномоментной выборки по ППС, провел расчет ВВП (большинство показаний измерены в международных долларах 1990 г. Джири-Хамиса (Geary-Khamis)) и соотнес его с национальной оценкой роста реального ВВП, чтобы посчитать ВВП в долларах 1990 года за период несколько сотен лет назад. Я сделал то же самое. ВВП и основной капитал (обе величины измерены в международных долларах 1985 г. согласно данным таблиц Penn World Table 5.6) спроектированы за прошлые годы, используя национальные исследования, и для ВВП я часто использую результаты Мэддисона. Национальные оценки трудовых ресурсов или занятого населения также использованы для того, чтобы увеличить число рабочих за 1965 г. в прошлом. Результатом является совокупность данных, берущих начало в восемнадцатом веке с ВВП и капиталовооруженностью на одного рабочего, измеренных в международных долларах 1985 г. (для большей информации см. Приложение). В данной работе я сосредоточился на одномоментной выборке по данным за 1820, 1850, 1880, 1913 и 1939, которые сравниваются с одномоментной выборкой по данным таблиц PWT за 1965 и 1990 гг.

3.1.3. Производственные функции с предельными показателями

До того, как подобрать производственную функцию, необходимо посмотреть на сами данные. Они показывают, что большая часть прогресса состояла из одновременного роста в выработке и капиталовооруженности на одного рабочего. График 3 отображает выработку на одного рабочего против капиталовооруженности на одного рабочего за период с 1820 по 1913 гг. В 1820 г. показатели сконцентрированы в нижнем левом углу, когда максимальная фондообеспеченность наблюдалась в Нидерландах (\$3521/рабочий) и наивысшая производительность труда была в Соединенном Королевстве (\$4408 на рабочего). Далее в девятнадцатом веке показатели поднимаются вверх и вправо. Когда лидирующие экономики двинулись за пределы уровня фондообеспеченности, больше не происходило увеличения выработки на одного рабочего при такой капиталоемкости. Научно-технический прогресс не «просочился вниз» к более бедным экономикам: иными словами, прогресс не был нейтральным.

Такие тенденции продолжали действовать на протяжении двадцатого века (График 4). Превалирующей схемой движения от одного временного отрезка к другому является смещение показателей вверх и вправо, хотя некоторые страны остаются внизу слева. Страны, которые не имели развития, показали в 1990 г. фондообеспеченность и выработку на одного рабочего в 1990 г., которые оказались такими же низкими, как показатели отношений в 1820 г.

Эти наблюдения могут быть оформлены с помощью применения предельных показателей к данным, как сделали Кумар и Рассел. График 5 отображает предельные показатели по 1820, 1850, 1880 и 1913 гг. Модель развития идентична Графику 2, когда все изменения увеличивают ранее самую большую фондообеспеченность. При низкой капиталоемкости не наблюдалось развития в выработке на одного рабочего. График 6 показывает предельные показатели двадцатого века, и вновь обе схемы развития функции повторяются. Основопологающей чертой экономического роста со времен промышленной революции является

изменение с тенденцией к повышению капиталоемкости, которое приводит к тому, что производственные возможности увеличивают фондообеспеченность.

Одновременно среди стран, которые не преумножили капитал, улучшений в производительности труда не наблюдалось.

Существует три способа, с помощью которых страна может увеличить выработку на одного рабочего, выраженных в концепции Кумара-Рассела. Во-первых, страна, показатели которой находятся ниже предельных значений, может повысить свою эффективность, поднявшись к предельному значению (повышение эффективности). Во-вторых, страна может увеличить капиталовооруженность на одного рабочего движением вдоль предельного значения вправо (накопление капитала). В-третьих, страна может сделать вертикальный прыжок к более высокому предельному значению (научно-технический прогресс). Два последних способа относятся к долгосрочному экономическому росту. Какова их относительная значимость? Предположим, мы сравниваем Соединенное Королевство в 1820 г., которое реализовало \$4408 на одного рабочего из \$36701 и капиталовооруженность на одного рабочего в размере \$34705. Каждый показатель имел предельное значение и определил высокий угол, поэтому повышение эффективности не наблюдается. Существует два способа, чтобы превратить Соединенное Королевство в США. Первый заключается в том, чтобы увеличить капиталовооруженность на одного рабочего до \$34705, двигаясь вдоль предельной границы показателей за 1820 г., а затем совершив вертикальный прыжок до предельной границы показателей за 1990 г. В таком случае увеличение капиталовооруженности на одного рабочего не приведет к увеличению выработки на одного рабочего, и вся разница в выработке на одного рабочего между двумя случаями происходит благодаря улучшениям в технологии. Второй способ заключается в том, чтобы повысить выработку на одного рабочего в Соединенном Королевстве, сначала совершив прыжок до предельной границы показателей за 1990 г., а затем двигаясь вдоль нее, накапливая

капитал. В 1990 г. фондообеспеченность в размере \$1841 предполагает выработку в размере \$7672. С помощью таких способов технологический прогресс повышает выработку на одного рабочего до \$3264 ($=\$7672 - \4408), что составляет 10% от разницы между Соединенным Королевством в 1820 г. и США в 1990 г. Оставшиеся 90% разницы возникают благодаря накоплению капитала. При одном способе экономический рост происходит благодаря технологическому изменению, при другом – практически полностью благодаря углублению капитала. Когда научно-технический прогресс и накопление капитала происходит одновременно, невозможно определить отдельные способствующие факторы. Стандартная оценка экономического роста исключает данную возможность, предполагая, что научно-технический прогресс нейтрален по Хиксу (Халтен, 1973).

Пограничные производственные функции предполагают два связанных вывода. Во-первых, технологические улучшения были ограничены движениями вверх в производственной функции только при применении фондообеспеченности с самыми высокими показателями. Во-вторых, как следствие, ни при какой фондообеспеченности не наблюдалось повышение эффективности, как только положение прогресса сдвинулось к более высокой фондообеспеченности.

3.1.4. Предельные показатели и стилизованные факты

Эти выводы можно оспаривать с помощью альтернативного толкования, основанного на стандартной модели экономического развития Солоу. Изначально участки повышения по различным предельным показателям в Графиках 5 и 6 находятся практически на вершине друг друга и предполагают, что фондообеспеченность всегда была постоянной, один из «стилизированных фактов» экономического развития Калдора (Kaldor) (1957, стр. 592). Этот «факт» можно объяснить простой моделью развития, состоящей из постоянной отдачи от масштаба в неоклассической производственной функции, трудосберегающего технологического

прогресса и постоянного уровня сбережений от общей выработки. Такая модель предполагает способ стационарного роста с постоянной фондообеспеченностью.

В связи с тем, что трудосберегающий технологический прогресс является заданным предположением, Графики 5 и 6 соответствуют трудосберегающему научно-техническому прогрессу, а также научно-техническому прогрессу с тенденцией к увеличению капиталоемкости и местному научно-техническому прогрессу, отображенных движениями предельных значений.

Однако такое объяснение не может быть использовано в долгосрочной перспективе, если мы проанализируем отправные координаты, а не выпадающие показатели, которые определяют предельные значения. Гипотезу о том, что фондообеспеченность может быть постоянной, можно проверить с помощью эконометрического подхода. Так как $Y/K=a$ (константа), $(Y/L)/(K/L) = a$ или в логарифмах $\ln Y/L = \ln(a) + \ln K/L$. Это особый случай функции Кобба-Дугласа $\ln Y/L = \ln(a) + b \cdot \ln K/L$, где $b = 1$. Функция, вычисляемая исходя из одномоментной выборки в период с 1965 по 1990 гг., в Таблице 1 имела $b = .586$, которая показала обычные отклонения на уровне 15 (.027) ниже 1, так что предположение, что $b = 1$ легко отвергается. То же применимо к другим версиям функций, которые мы обсуждаем.

3.1.5. Оценка экономического развития с помощью производственных функций Кобба-Дугласа

Функция Кобба-Дугласа полезна сама по себе, так как она предоставляет собой общую схему для поиска непосредственно нейтрального научно-технического прогресса. Таблица 2 показывает функции Кобба-Дугласа, просчитанные по группе стран с данными за долгосрочный период. Функции были просчитаны вместе с и без фиксированных эффектов стран, а также индикаторных переменных, показывающих одномоментную выборку. Функции Кобба-Дугласа с переменными по тенденциям во

времени или срокам используются для исследования всех форм нейтрального научно-технического развития, так как они не могут различаться по данным параметрам⁴². Большинство индикаторных переменных по странам важны статистически, и коэффициенты, как правило, являются достоверными. Например, США и Соединенное Королевство были самыми эффективными странами. Достоверность также важна, так как она предоставляет некоторые гарантии надежности данных: фиксированные эффекты стран будут опираться на специфические черты, характерные для конкретных стран, при толковании данных, но ни одна из них не выделяется.

Важной чертой производственной функции, исчисленной из панельных данных, является то, что она близко сопоставима с одномоментной выборкой данных таблиц Penn World Table за 1965-1990 гг. Отрезок прямой и коэффициент переменной $\ln K/L$ в Таблицах 1 и 2, регрессии 3 практически такие же. Отрезок прямой на панельной регрессии варьируется в зависимости от того, фиктивная переменная какой страны исключается. В Таблице 2 – это Япония. С такой нормализацией современная одномоментная выборка стран суммирует исторический путь развития, который прошла выборочная группа лидирующих стран.

Коэффициенты временных переменных в Таблице 2 ставят под сомнение предположение о местном научно-техническом прогрессе, так как они показывают нейтральное научно-техническое развитие, которое ускорилося после 1880 г. Временные переменные до 1965 г. имеют отрицательные коэффициенты, показывающие, что производительность была ниже в те годы, чем в 1990 г. Учетная ставка уменьшается в размере и значении в период с 1880 по 1965 гг., тогда как производительность увеличивается. Период с 1965 по 1990 гг. считается необычным, так как

⁴² Функция Кобба-Дугласа предполагает, что коэффициент эластичности взаимозаменяемости между трудом и капиталом равняется единице. Данное предположение было проверено с помощью вычисления производственных функций с постоянной эластичностью замещения по двум наборам данных. При параметрах, включающих в себя индикаторные переменные по тенденциям во времени и срокам, по обеим группам данных легко была принята основная гипотеза о том, что коэффициент эластичности равен единице.

это единственный период без движения функции вверх. Такое отсутствие движения соответствует открытию Кумара и Рассела о том, что в данный период наблюдался только не нейтральный научно-технический прогресс. Однако эти значительные временные переменные предполагают, что в период с 1880 по 1965 гг. наблюдался нейтральный научно-технический прогресс. Неудивительно, что это тот же самый период, в течение которого многие исследования, оценивающие рост, обнаружили повышение совокупной факторной производительности.

Однако очевидная нейтральность является результатом ошибки в описании. Регрессия в Таблице 2 сдерживает уровень роста производительности до такой степени, что он остается одинаковым по всей выборке. Мы можем изменить данное предположение, разделив выборку по уровням фондообеспеченности. Таблица 3 показывает функции Кобба-Дугласа, вычисленные в таком диапазоне. Подвыборка с фондообеспеченностью менее \$5000 включает в себя наблюдения за самыми бедными странами на сегодняшний день, а также за ранней стадией индустриализации в самых богатых странах на сегодняшний день. Временные переменные в исчисленной производственной функции незначительны, что показывает, что сегодняшние бедные страны не более эффективны, чем богатые страны в начале своего опыта роста. Это важное открытие показано на Графике 7, что отображает данные по таким странам. Последовательные одномоментные выборки за последние два столетия в значительной степени совпадают.

Картина выглядела по-другому при более высоком уровне фондообеспеченности. 1880 год был первым годом с одномоментной выборкой, в которой любая страна работала с уровнем фондообеспеченности выше \$5000 на одного рабочего. Сегодняшние богатые страны имели уровень фондообеспеченности в промежутке от \$5000 до \$10000 в последующие пятьдесят – семьдесят пять лет, и к ним присоединились страны, имеющие на настоящий момент средний уровень дохода. В период с 1880 по 1965 гг. наблюдалось устойчивое движение

вверх в производственной функции с таким уровнем фондообеспеченности. Однако с тех пор не происходило каких-либо повышений эффективности.

Этот процесс повторился при уровне фондообеспеченности более \$10000. Сегодняшние богатые страны начали работать в данной области в одномоментной выборке за 1913 г. Производительность увеличивается в последовательных одномоментных выборках до 1965 г. В период с 1965 по 1990 гг. не наблюдалось дальнейших улучшений.

Похожие заключения поддерживаются параметрами, которые включают в себя время в качестве непрерывной переменной, а не серии переменных (Таблицы 4 и 5). Когда уровень фондообеспеченности меньше \$5000, производительность возрастает на 0,2% в год. Статистически коэффициент имеет значение, но он настолько мал, что может не учитываться. Когда уровень фондообеспеченности был высок, производительность росла быстрее и была важна исторически. Движение вперед особенно впечатляет в периоды регрессии с фиксированными эффектами. В таком случае темп роста производительности увеличивался наряду с уровнем фондообеспеченности от 0,2% в год до 1,7%. Когда регрессия вычислялась по всей выборке (столбец 1), расчетный темп роста производительности был средним по темпам для различных уровней фондообеспеченности.

Процесс научно-технического прогресса

Мы можем узнать больше о ролях нейтрального и локального научно-технического прогресса, рассмотрев то, каким образом сегодня рассчитывалась производственная функция. Она создавалась на основе данных ограниченного числа богатых стран ОЭСР: Соединенное Королевство, США, Нидерланды, Германия, Франция, Бельгия, Норвегия и Швейцария (хотя только первые пять присутствуют в выборке за 1820 г.). Они подняли уровень фондообеспеченности по этапам, которые можно наблюдать на Графиках 8-9. В промежуток времени между 1820 и 1850 гг. среднее положение лидирующих экономик сдвинулось вверх и направо, но

в максимальной выработке на одного рабочего наблюдался небольшой рост. Значительные сдвиги в северо-восточном направлении произошли в период с 1850 по 1880 гг., когда уровень фондообеспеченности в промежутке от \$5000 до \$9000 был впервые рассмотрен, и в период с 1880 по 1913 гг., когда капиталовооруженность на одного рабочего поднялась до \$9000-\$12000. Выработка на одного рабочего повысилась незначительно в промежуток с 1913 по 1939 гг., но капиталоемкость поднялась до \$20000 на одного рабочего. В промежуток с 1939 по 1965 гг. выработка на одного рабочего поднялась до новых высоких показателей, и капиталовооруженность на одного рабочего увеличилась до \$40000. К 1990 г. страны-первопроходцы подняли капиталовооруженность на одного рабочего до уровня, превышающего \$73 000 на одного рабочего, и выработка на одного рабочего достигла \$38000.

Различные страны играли разные роли в таком восходящем движении. Мы можем отделить «страны резкого подъема» от стран-накопителей. В период с 1850 по 1880 гг. три страны сохраняли уровень капиталовооруженности, равный примерно \$4000, но повысили выработку на одного рабочего примерно до \$7000. Этими странами были США, Соединенное Королевство и Нидерланды, и они оставались лидерами на протяжении всего периода. Данные «страны резкого подъема» определили границы предельных показателей: Соединенное Королевство и США в 1880 и 1913 гг., Соединенное Королевство и Нидерланды в 1939 г. и США в 1965 и 1990 гг. В эти годы Соединенное Королевство и Нидерланды были ниже предельных показателей. Высокая производительность данных стран иллюстрирует, изображает ли зависимость траектории их роста в одномоментной выборке за 1965 и 1990 гг. Траектория роста Соединенного Королевства проходит вдоль верхних показателей (График 10), а траектория США пролегает выше них, когда США перегнали Соединенное Королевство (График 11).

Изобретательность «стран резкого подъема» поддерживалась соответствующими институтами. США и Соединенное Королевство имели

современные повсеместные системы патентирования. Нидерланды работали без патентов в период с 1869 по 1912 гг. Во всех трех странах хозяйствующие субъекты и государственные учреждения проводили исследования. Университеты в этих странах, а также в таких странах, как Германия, также проводили теоретические и прикладные исследования. Профессиональные и торговые объединения создавали исследовательские комплексы, которые способствовали прогрессу. Коллективное изобретение, в котором фирмы делились технологической информацией и основывались на успехах друг друга, также имело большое значение (Аллен 1983).

С развитием двадцатого столетия правительства стали тратить все больше и больше денежных средств на исследование, часто с учетом военного применения.

Некоторые технологические преимущества произошло благодаря научному прорыву, но большая часть улучшений была либо результатом «обучения на практике», либо научно-исследовательских проектов, направленных на решение актуальных проблем или в более общем смысле – повышающих рентабельность компаний, проводящих исследование (Нельсон (Nelson) и Райт (Wright), 1992 г.). В результате новая технология больше всего подходила для цен производственного фактора и иных условий богатых стран, которые занимались изобретением.

Вторая группа лидирующих стран: Германия, Бельгия, Франция, Норвегия и Швейцария – была странами-накопителями.

Их движения были скорее горизонтальными, чем вертикальными.

Страны-накопители работали на более высоких уровнях фондообеспеченности и реализовали более низкий уровень выработки на одного рабочего, чем «страны резкого подъема». Инвестиционные банки являлись более важными ресурсами промышленного финансирования в континентальной Европе, чем в Соединенном Королевстве или США, и это различие в институтах может служить причиной того, что уровни

фондообеспеченности были выше на континенте (Гершенкрон (Gerschnkron) 1962, Фолин (Fohlin) 2007).

Большой упор на роль накопления капитала в континентальных странах означает, что траектории их роста лежали в нижней стороне разброса момента, определенного одномоментной выборкой 1965-90 PWT. Германия и Швейцария являются такими случаями на рассматриваемый момент (Графики 12 и 13)

Одно-два поколения потратили силы на улучшение технологии на одном уровне фондообеспеченности до того, как лидирующие страны перешли к большей капиталоемкости. В 1850 г., например, первопроходцы получили примерно \$4000 на одного рабочего из основного капитала в размере \$3000-5000 на одного рабочего. К 1880 «страны резкого подъема» смогли реализовать около \$8000 на одного рабочего с тем же размером основного капитала. К 1913 г. этот показатель увеличился до \$9000, но к тому времени изобретательская деятельность перешла к более высокому уровню фондообеспеченности. Большая часть такого улучшения была получена странами-накопителями, которые догнали «страны резкого подъема». Важным моментом было то, что Германия догнала Британию. Франция также достигла значительного прогресса в то же время. Благодаря тому, что уровень фондообеспеченности стран-накопителей был, по меньшей мере, так же высок, как и уровень «стран резкого подъема», разница между этими странами в отношении их соответствующих цен производственного фактора была незначительна. В результате технология между ними могла легко передаваться. То, что страны-накопители смогли догнать «страны резкого подъема» соотносится с некоторым взаимодействием между странами ОЭСР, которая была распределена (Баумол (Baumol), 1986).

Похожее развитие произошло при уровнях фондообеспеченности от \$15 000 до \$20 000 на одного рабочего в двадцатом столетии. В период с 1913 по 1939 гг. наблюдалось небольшое продвижение и намного более высокий рост выработки на одного рабочего в период с 1939 по 1965 гг.

Такие показатели удалось получить при лишь небольшом увеличении капиталовооружения на одного рабочего. После этого страны-первопроходцы перешли к более высоким уровням фондообеспечения, и улучшение прекратилось на уровне фондообеспечения ниже \$30 000 на одного рабочего.

«Страны резкого подъема» продвигались вперед среди экономик-первопроходцев, а страны-накопители всегда пытались догнать другие страны. Однако не стоит преувеличивать экономическую отсталость стран-накопителей. Их производительность никогда не была застойной, и они никогда не отставали слишком сильно. Научно-технические истории этих стран подчеркивают изобретательность их науки и техники. Сложно сказать, что бы они делали без примера «стран резкого подъема», но страны-накопители никогда не отставали от них слишком сильно.

3.1.6. Экономическое развитие более поздних разработчиков

В то время как страны-накопители начали свое развитие в начале девятнадцатого столетия, экономическое развитие в большинстве стран не начиналось до конца девятнадцатого или двадцатого веков.

Важной группой являются рационалисты, которые успешно развили промышленность и стали богатыми сами. Эта группа включает в себя страны периферии в Европе (Италия, Испания, Дания), а также страны Восточной Азии (Япония, Южная Корея и Тайвань). Рационалисты никогда не поднимали уровень выработки или капиталобеспеченности на одного рабочего выше существующих границ. Вместо этого они выросли благодаря накоплению капитала и продвижению вверх мировой производственной функции. Это отображено сопоставлением траектории их роста с одномоментной выборкой за 1965-90 гг.

Поздние разработчики столкнулись с проблемой, которая со временем возросла; а именно: неприемлемость изобретений, созданных богатыми странами. Эта проблема отображается в изгибе мировой производственной функции. Технологии, изобретенные сегодня, с их очень высоким уровнем

фондообеспеченности только тогда эффективны по затратам, когда уровень заработной платы высок по отношению к цене капитала. Для бедных стран самыми легкими для принятия технологиями являются технологии девятнадцатого века, которые были изобретены, когда заработные платы были намного ниже относительно цены капитала. Действительно, экспортоориентированной отраслью, наиболее успешной в большинстве бедных стран, является швейная промышленность. Главным оборудованием является швейная машина, которая была разработана в 1850-ых гг. Электрическая швейная машина была впервые поставлена на рынок в 1889 г. Эта технология была изобретена в богатых странах, когда уровень заработных плат в них был низок, и она является основой промышленного развития во многих бедных странах сегодня, потому что она подходит для их условий.

Европейские рационалисты начали развитие, когда эти мешающие факторы были менее выражены, чем сегодня. Италия является примером в этот период. График 14 показывает историю выработки и капиталообеспечения на одного рабочего на фоне опорных координат одномоментной выборки в период с 1965 по 1990 гг. Рост Италии следует модели, определенной мировой производственной функцией. В период с 1861 по 1951 гг. экономика Италии в основном росла благодаря внедрению технологии более развитых стран, и это потребовало одновременного накопления капитала.

Инвестиционные банки облегчили процесс накопления, направляя дешевый капитал в крупную промышленность. Производительность всегда составляла две третьих числового значения, выраженного производственной функцией Кобба-Дугласа в Таблице 1. Единственный период, в который нейтральный рост производительности играл главную роль, пришелся на 1951 – 73 гг., когда совокупная факторная производительность в Италии поднялась до 35% над уровнем, предусмотренным производственной функцией Кобба-Дугласа. Это движение можно увидеть на Графике 14, когда траектория роста Италии

поднимается от нижнего края к верхнему разбросу точек. Однако двигателем роста Италии было внедрение технологии извне и накопление капитала в то время, как страна выработывала свой путь вверх к мировой производственной функции.

Некоторые рационалисты знамениты своей скоростью наверстывания. Этим толчкам предшествовали более долгие периоды медленного роста. Например, в 1870 г. Япония имела уровень фондообеспечения равный всего лишь \$569. За следующие семьдесят лет рост поднял это значение до \$2409 в 1940 г. Это была довольно радикальная перемена, которая привела к появлению обширной литературы об экономических последствиях восстановления эпохи Мейдзи. Тем не менее, капиталобеспечение на одного рабочего по-прежнему не было выше значения, полученного Соединенным Королевством в 1860 г.

В этот период Япония проводила необычную технологическую политику, которую называли «трудоемкая индустриализация». (Сугихара (Sugihara) 2002, 2010) Первые попытки внедрить западные технологии в 1870-ые гг. не была успешной, так как иностранные заводы были слишком капиталоемкими для Японии. Предпринимались систематические попытки, направленные на изменение западных технологий для повышения производительности капитала, недостаточные попытки. Перемены охватили диапазон от увеличения количества часов в день, в течение которых работали бумагопрядильные фабрики до процессов стандартизации продукции с целью повышения выработки на одну машину, до перепроектирования оборудования. Эти перемены повысили выработку на одного рабочего на низких уровнях фондообеспечения, сделав возможным использование современных методов менее капиталоемким образом (Отсука (Otsuka) с соавт. 1988). Также агропромышленные исследования, направленные скорее на повышение производительности угодий, чем на механизацию сельского хозяйства (Хайами (Hayami) и Руттан (Ruttan) 1971). Это также повысило выработку на одного рабочего без повышения капиталовооруженности на одного

рабочего. Результаты отобразились в обычном повышении совокупной факторной производительности: в 1870 г. Япония работала только на уровне 38% от эффективности, установленной мировой производственной функцией; к 1940 г. производительность страны увеличилась до 77% этого стандарта.

Теоретическая литература по подходящей технологии указывает, что увеличение нормы сбережений может иметь необычно сильное влияние на рост, так как оно позволяет стране продвинуться на более высокие отметки по мировой производственной функции. Послевоенный рост Японии стал сильным толчком от этой постепенно накапливаемой базы, что показывает График 15. Однако выработка на одного рабочего снизилась во время большого наверстывания. Быстрому росу Тайваня и Южной Кореи с 1965 г. также предшествовал период постепенного экономического роста, когда они были японскими колониями. Быстрый рост мог быть осуществлен через накопление капитала и путем быстрого повышения мировой производственной функции, хотя Тайвань показывает тенденцию к низкой эффективности, как и Япония (График 16).

Последняя группа стран включает в себя страны с медленным движением, которые росли не быстро. Индия может служить самым ярким примером по всем данным (График 17). В период с 1860 по 1990 гг. она накопила мало капитала и достигла небольшого роста. Уровень ее фондообеспечения в 1990 г. (\$1946) и производительность труда (\$3235) были такие же как в Британии в 1820 (\$1841 и \$4408 соответственно). Мексика и Аргентина выросли больше, но не смогли догнать лидирующие экономики. Обе страны на протяжении нескольких лет показывали уровни эффективности выше среднего (Графики 18 и 19), но не внедряли достаточно число новейших технологий и не накапливали достаточно капитала, чтобы догнать лидеров. С другой стороны, Аргентина была богатой страной до Первой мировой войны. Прямой причиной того, что она отстала, было то, что ее основной капитал на одного рабочего в 1965 г. (\$5555) был немногим больше основного капитала в 1913 г. (\$4779). Этим

странам необходимо накапливать капитал в больших масштабах, что и делали экономики Восточной Азии с 1960 г., чтобы сократить отставание с Западом.

Заключение

Данные таблиц PWT за 1965 и 1990 гг. являются пограничными показателями мировой производственной функции на период 1820-1990 гг. Однако в 1820 г. предельные показатели не были известны. Они были открыты в девятнадцатом и двадцатом веках.

Процесс открытия восходит к более ранним временам. Уже в 1820 году доход на душу населения был значительно выше в Северо-Западной Европе и Соединенных Штатах, чем во всех остальных странах мира. Капиталоемкость также была намного выше. США и страны Северо-Западной Европы все использовали несколько тысяч долларов капитала на одного рабочего. В середине девятнадцатого века Индия и Япония использовали только около \$500. Влияние высокой капиталоемкости также было заметно на рынке труда: реальная заработная плата была намного выше в Англии, Нидерландах и США, чем во всех других странах мира (Аллен 2001, 2007, 2009, Аллен, Бассино (Bassino), Ма (Ma), Молл-Мурата (Moll-Murata), Заден (van Zaden) 2007).

В девятнадцатом и двадцатом веках произошло серьезное развитие в технологии. Рост был получен в два этапа: сначала экономики-первопроходцы изобрели технологию, которая была более капиталоемкой и имела более высокую производительность труда. Затем производительность труда повысилась, когда новая технология улучшалась.

Эта фаза развития длилась несколько поколений. После ее завершения дальнейшего повышения эффективности на уровне затрагиваемой капиталоемкости не происходило. Производственная функция была стабильной с тех пор, как богатые страны изобрели новую технологию. Как только они вышли за пределы уровня фондообеспеченности, они

перестали инвестировать в технологическое развитие, находящееся ниже этого уровня. В результате появилась «мировая производственная функция», показанная в одномоментной выборке в таблицах PWT за 1965 и 1990 гг. Изобретение мировой производственной функции было результатом скачков вверх ко все более и более высокому уровню фондообеспечения (местное научно-техническое развитие, выделенное Кумаром и Расселом), за которыми последовало полвека повышений в выработке на одного рабочего в этой области фондообеспечения (что отображено как нейтральное развитие в Таблицах 2-5). В эти века экономиками-первопроходцами были Соединенное Королевство, США и Нидерланды. Первые две страны вполне ожидаемы в данном списке, а голландцы стали сюрпризом. Голландская Республика, тем не менее, была удивительной экономикой семнадцатого века, и страна имела очень высокий доход в девятнадцатом веке. Возможно, из-за того, что у нее не было национальной хлопчатобумажной промышленности и не хватало угля, голландцы не изобрели технологии промышленной революции. Вместо этого высокий уровень доходов принес большие сбережения, которые были инвестированы в такие низко-доходные проекты, как мелиорирование. Это видно из высокого уровня фондообеспечения в 1820 г. (Де Врис (De Vries) и ван дер Вуд (van der Woude) 1997). Однако это расхождение было преодолено к 1850 году, и голландцы присоединились к американцам и британцам в продвижении капиталоемкой технологии вперед. Неудивительно, почему эти экономики стали лидерами. У них были поддерживающие институты и культура, но они также имели мощные экономические стимулы, которые вели их. Очень важно в данном случае, что технологический прогресс был локальным. Если бы он был нейтральным, каждая страна в мире столкнулась бы с теми же стимулами для изобретений, так как расходы снизились бы независимо от цен производственного фактора. Тем не менее, при местном технологическом развитии экономия издержек зависит от цен производственного фактора. Технология, изобретенная на Западе, снижает издержки больше там, где

заработные платы выше относительно капитальных затрат, чем где они низкие. Далее изобретение никогда не было бесплатным: выгода экономики от новой технологии должна была быть сопоставлена с затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по ее изобретению. В конце восемнадцатого века экономикой с высоким уровнем заработных плат являлись Англия, США и Нижние страны. Это были области в мире, где платили за изобретение трудосберегающих технологий (Аллен 2009а).

Процесс развития стал иметь положительную обратную связь. Широко распространенное внедрение новой технологии подняло заработные платы в Северо-Западной Европе и Северной Америке. Более высокие заработные платы создали стимул к изобретению еще более капиталоемких технологий. Результатом стала спираль прогресса, поднимающаяся вверх.

Этот подъем вел к неравному развитию, так как новые технологии не были рентабельными в экономиках с низким уровнем заработных плат. Были исключения: иногда технологии были улучшены в достаточной степени, которая позволяла снизить издержки даже тогда, когда труд был дешевым. Тогда наблюдался некоторый экономический рост на периферии. Иначе бедные страны могли бы расти только за счет накопления капитала и медленного движения вверх к мировой производственной функции, представленной в Таблице 1. Самые успешные страны разработали институты, чтобы снизить стоимость капитала для промышленности, таким образом делая капиталоемкую технологию более выгодной, чем иначе она могла бы быть. Инвестиционные банки выполняли эту функцию в таких странах, как Италия. В Восточной Азии, где задачи были сложнее из-за того, что страны отстали сильнее в самом начале своей индустриализации, такую же роль сыграла защита государственных промышленных и финансовых политик.

Таблица 1. Мировая производственная функция:

PWT 1965-90 Одновременная выборка

	Зависимая переменная - ln(Y/L) (1)	Коэффициент трансформации в скобках (2)
Константа	3.951 (16.352)	3.941 (16.084)
ln(K/L)	.586 (21.604)	.589 (20.621)
d1890		- 0.025 (-0.306)
R ²	.806	.807
Данные наблюдений	114	114

Таблица 2. Мировая производственная функция: Исторические панельные данные

	Зависимая переменная - $\ln(Y/L)$	Во всех регрессиях	Коэффициент трансформации в скобках
	(1)	(2)	(3)
Константа	2.665 (10.218)	3.852 (10.818)	3.972 (8.178)
$\ln(K/L)$.714 (24.012)	.607 (17.651)	.570 (11.204)
D1820		-.513 (-2.975)	-.780 (-4.513)
D1850		-.521 (-3.436)	-.693 (-4.640)
D1880		-.553 (-4.157)	-.625 (-4.633)
D1913		-.378 (-3.031)	-.439 (-3.799)
D1939		-.222 (-1.858)	-.288 (-2.908)
D1965		.017 (.156)	-.022 (-.283)
Фиксированные			
эффекты	по	нет	нет
странам?			да
R ²	.872	.910	.978
Данные	87	87	87

наблюдений

Таблица 3. Усовершенствование технологии при различных уровнях фондообеспеченности

Исторические панельные данные

	Зависимая переменная ln(Y/L)	Во регрессиях	всех	Коэффициент трансформации в скобках
	(1)	(2)		(3)
	K/L < \$5000	\$5000 \$10000	#K/L <	\$10000 # K/L
Константа	3.359	6.604		6.144
	(4.624)	(4.336)		(4.072)
ln(K/L)	.593	.268		.352
	(6.974)	(1.508)		(2.262)
D1820	-.305			
	(-1.242)			
D1850	-.247			
	(-1.146)			
D1880	-.169	-.939		
	(-.844)	(-4.056)		
D1913	-.058	-.571		-.803
	(-.315)	(-3.419)		(-5.743)
D1939	.079	-.326		-.544
	(.487)	(-2.671)		(-5.912)
D1965	-.090			

	(-.583)		
R ²	.982	.998	.979
Данные наблюдений	37	20	30

примечание: Все регрессии включают фиксированные эффекты по странам.

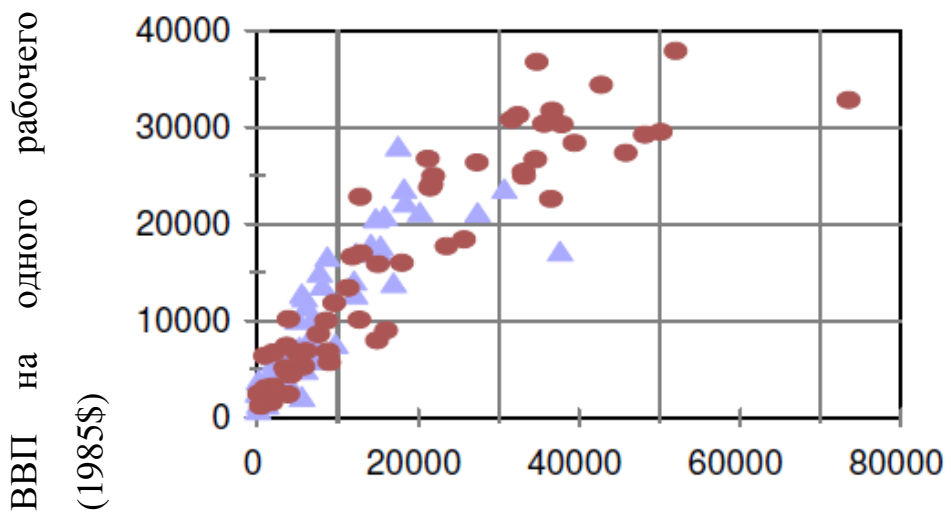
Таблица 4. Функции Кобба-Дугласа для диапазона К/Л, без фиксированных эффектов

	Зависимая переменная ln(Y/L)	Во всех регрессиях	Коэффициент трансформации в скобках	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	Все	K/L < \$5000	\$5000 < #K/L < \$10000	# K/L > \$10000
Константа	3.116 (12.723)	2.583 (5.424)	3.435 (1.815)	4.690 (5.696)
ln(K/L)	.613 (18.764)	.705 (11.579)	.478 (2.257)	.332 (3.373)
Время	.004 (5.149)	.002 (2.212)	.012 (7.772)	.012 (5.585)
R ²	.902	.798	.777	.790
Данные наблюдений	89	37	21	31

Таблица 5. Функции Кобба-Дугласа для диапазона К/Л, с фиксированными эффектами по странам.

	Зависимая переменная ln(Y/L)	Во всех регрессиях	Коэффициент трансформации в скобках	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	Все	K/L < \$5000	\$5000 < #K/L < \$10000	\$10000 #
Константа	3.780 (12.696)	4.134 (6.938)	5.204 (5.422)	5.721 (6.764)
ln(K/L)	.577 (13.947)	.560 (7.021)	.339 (2.567)	.155 (1.201)
Время	.005 (6.460)	.002 (1.964)	.010 (5.611)	.017 (5.551)
R ²	.974	.974	.997	.966
Данные наблюдений	89	37	21	31

График 1. Одновременные выборки за 1965 и 1990 гг.



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)

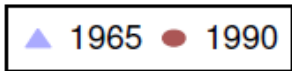
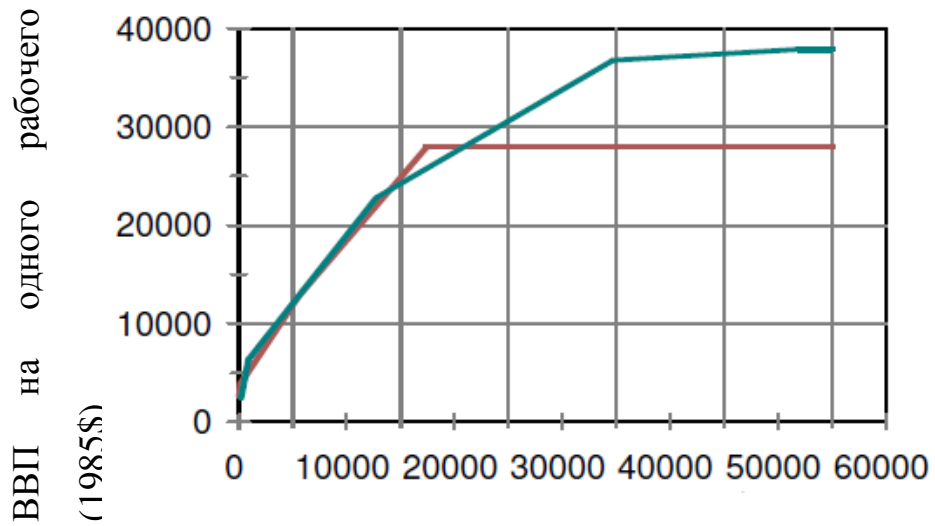


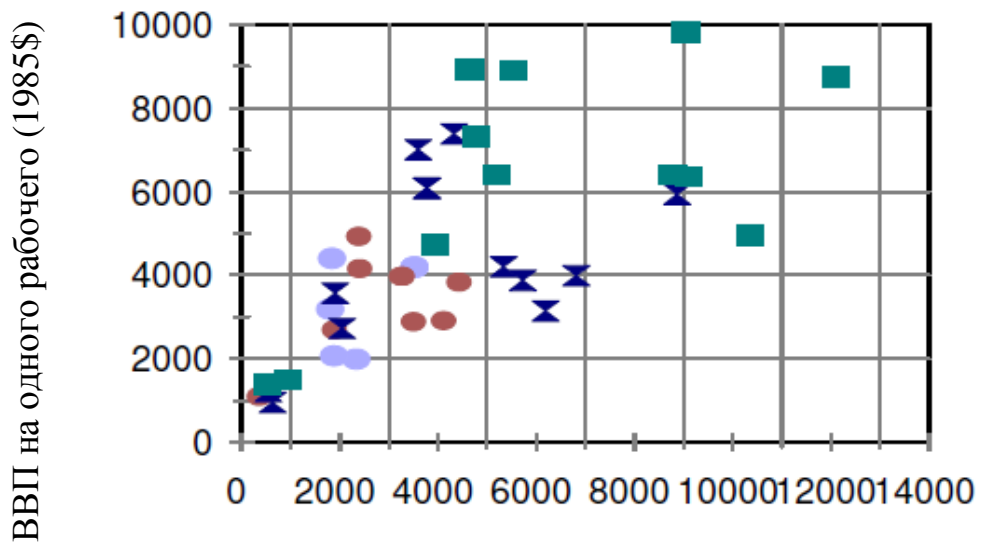
График 2. Производственные функции Кумара-Рассела с предельными значениями



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)



График 3. ВВП и К на одного рабочего, 1820-1913 гг.



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)

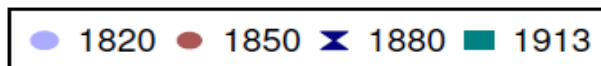


График 4. ВВП и К на одного рабочего, 1913-1990 гг.

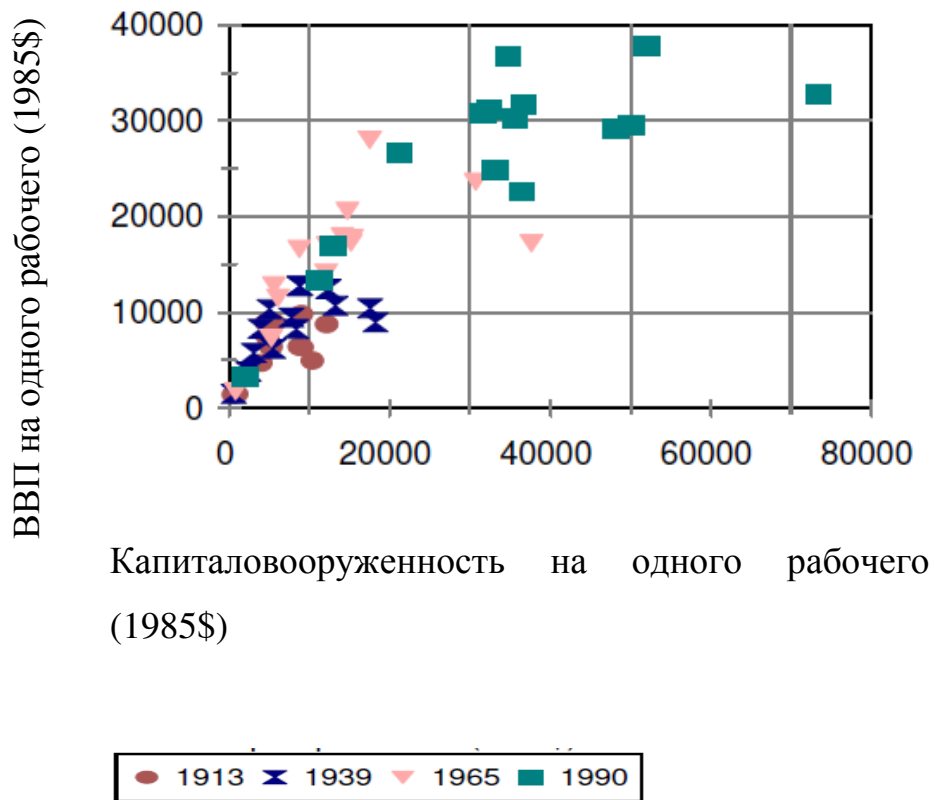
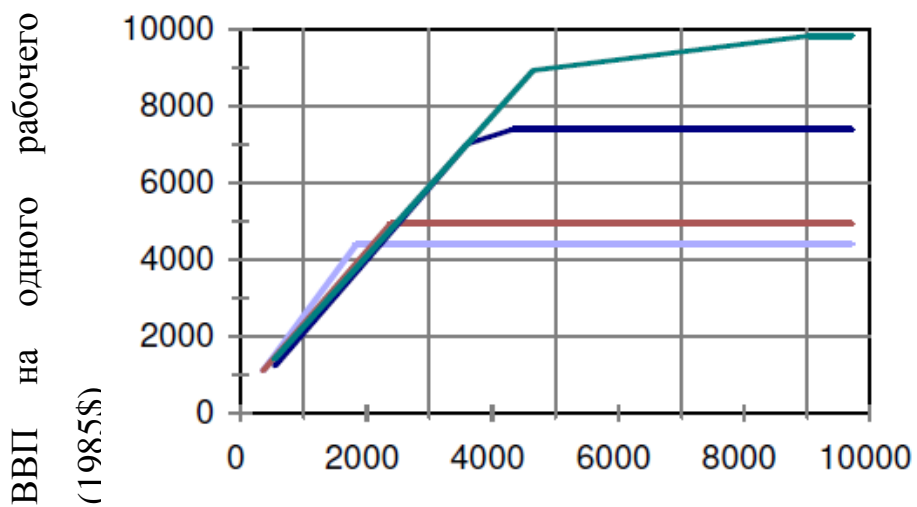


График 5. Предельные значения: 1820-1913 гг.



Капиталовооруженность на одного рабочего
(1985\$)

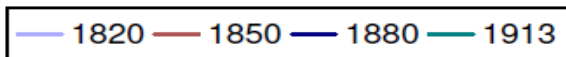
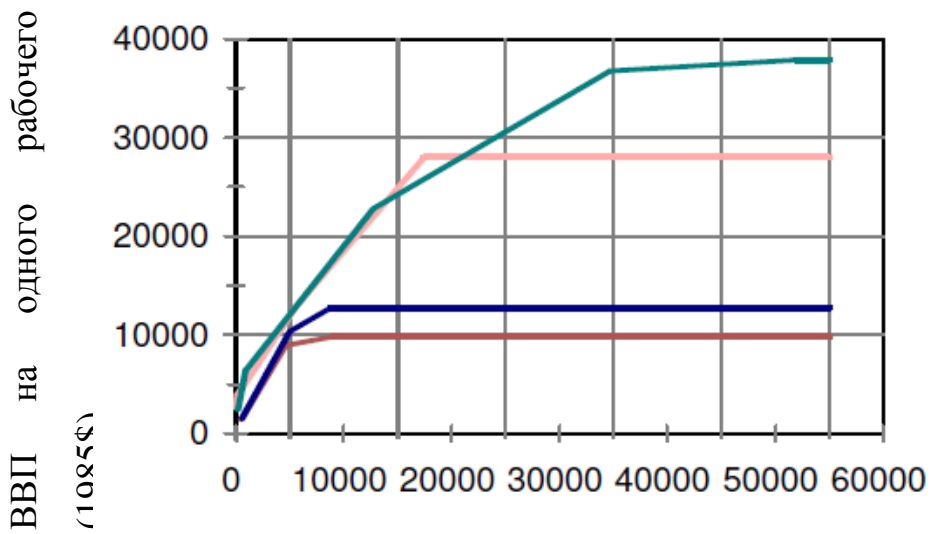


График 6. Предельные значения: 1913-1990



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)

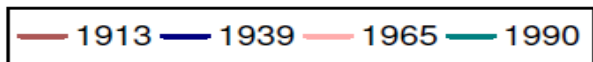


График 7. Отношение выработки на одного рабочего к капиталовооруженности на одного рабочего меньше \$5000

к/л меньше 5000

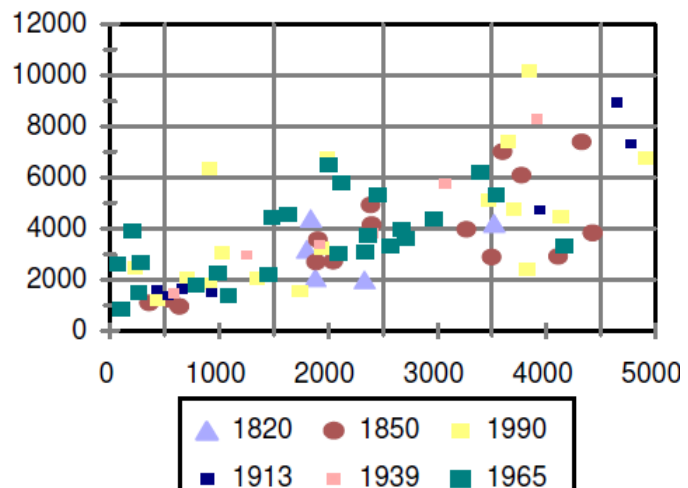
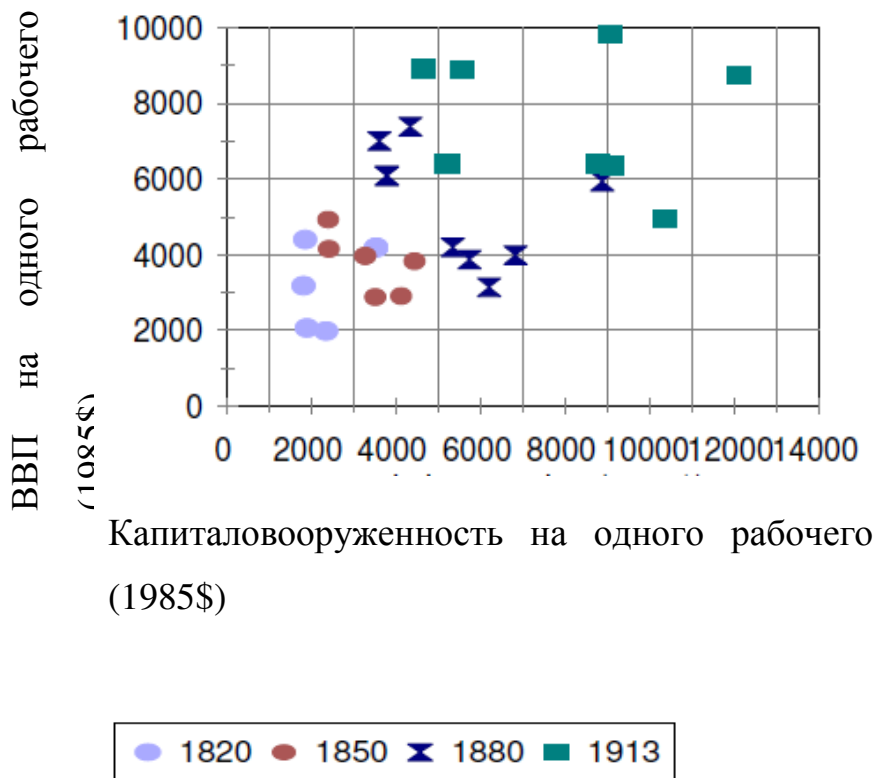


График 8. Страны-первопроходцы, 1820-1913 гг.



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)

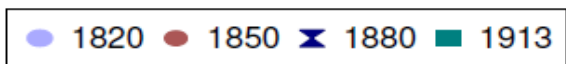
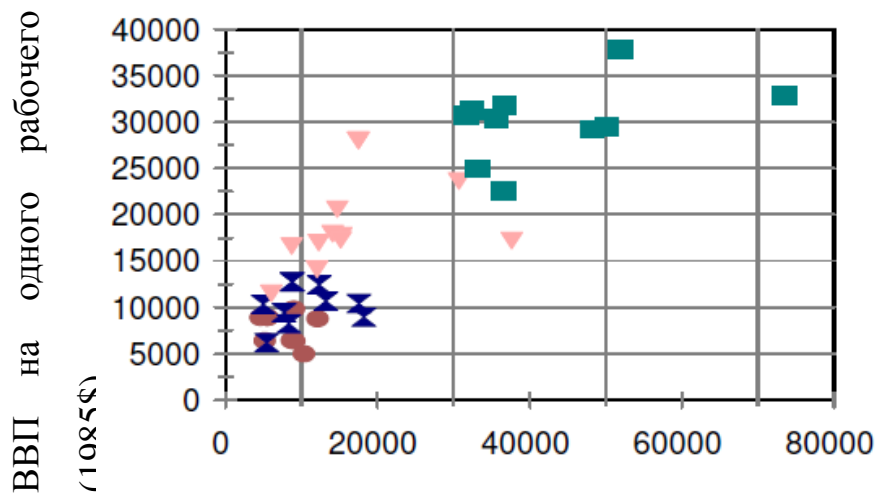


График 9. Страны-первопроходцы, 1913-1990 гг.



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)

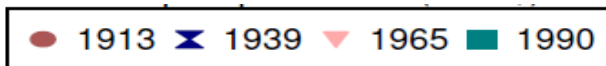


График 10. Траектория экономического роста Соединенного Королевства

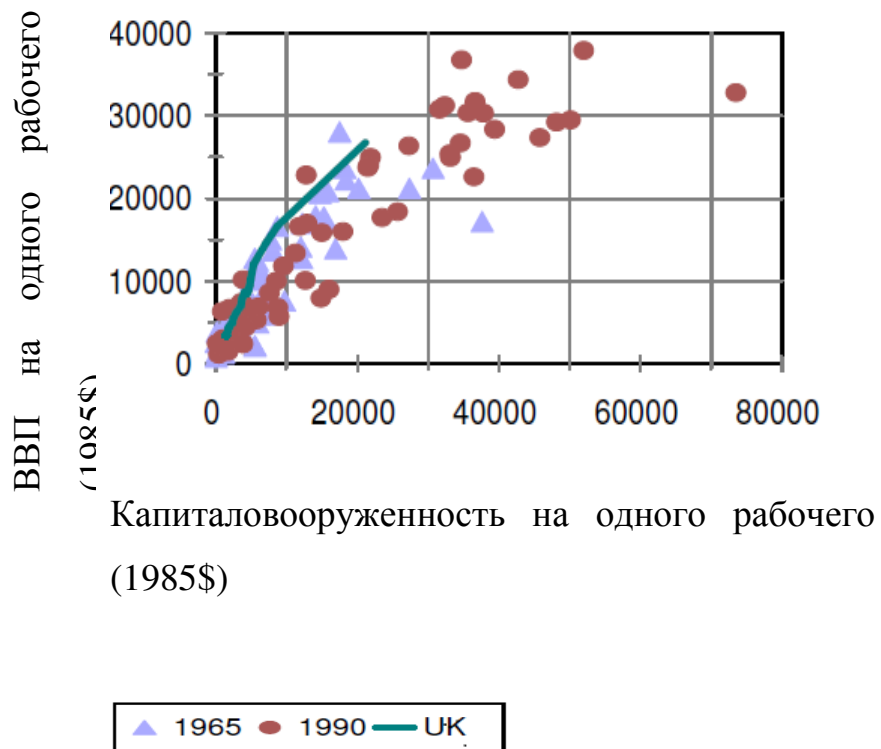
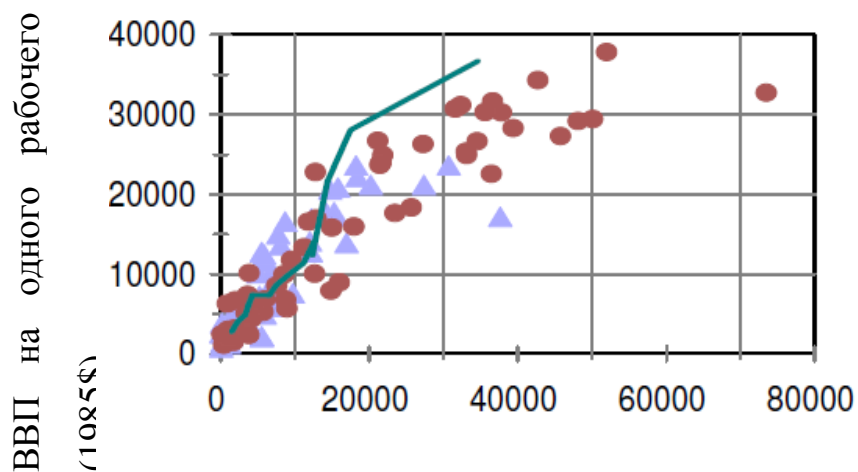


График 11. Траектория экономического роста США



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)



График 12. Траектория экономического роста Германии

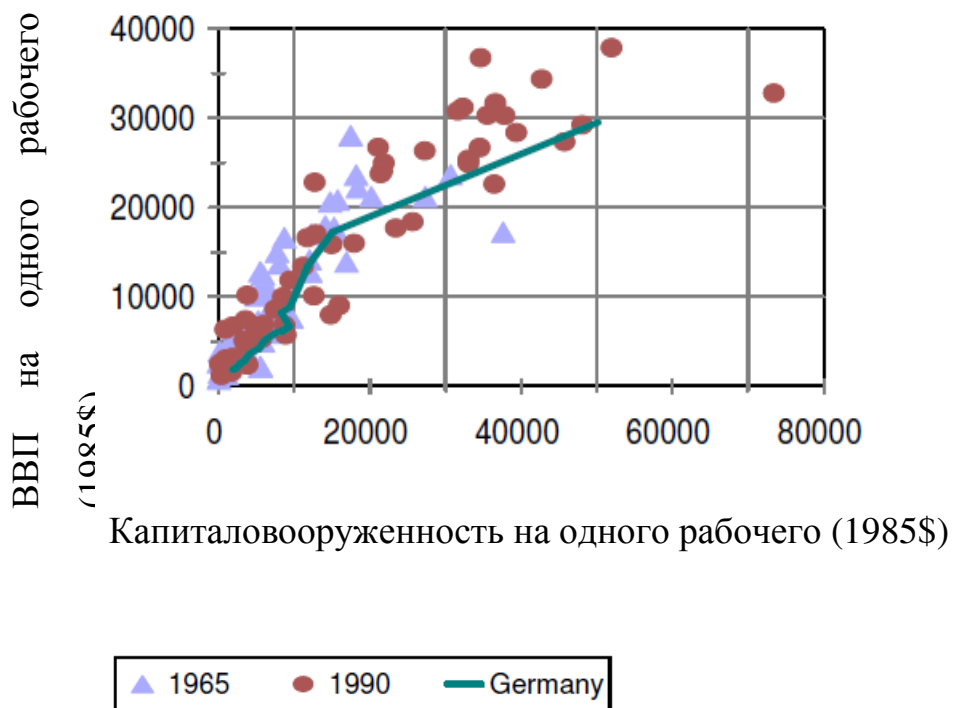


График 13. Траектория экономического роста Швейцарии

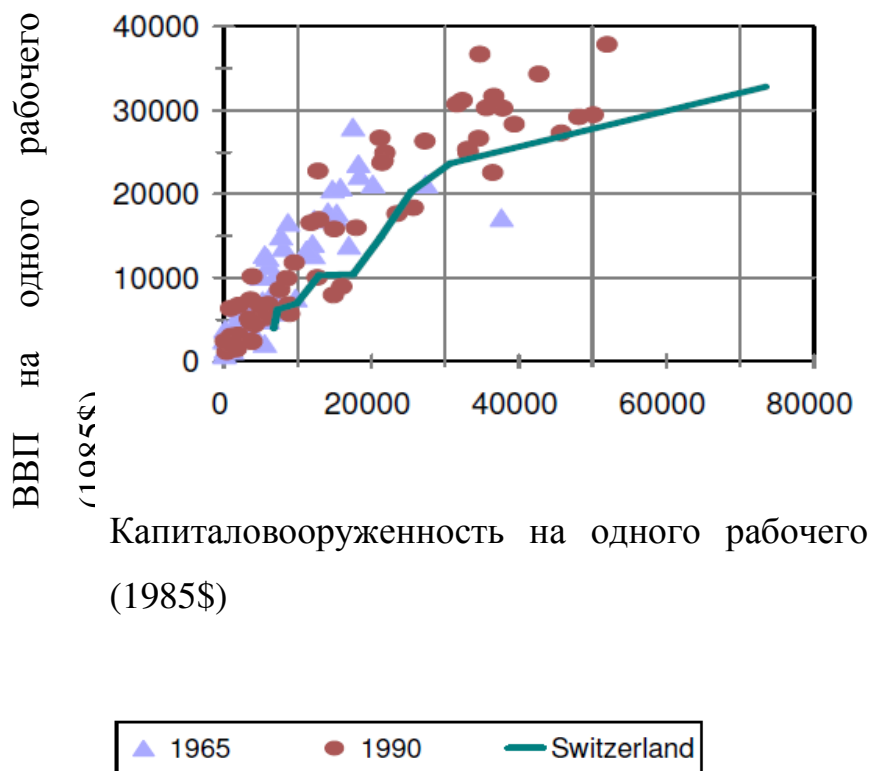


График 14. Траектория экономического роста Италии

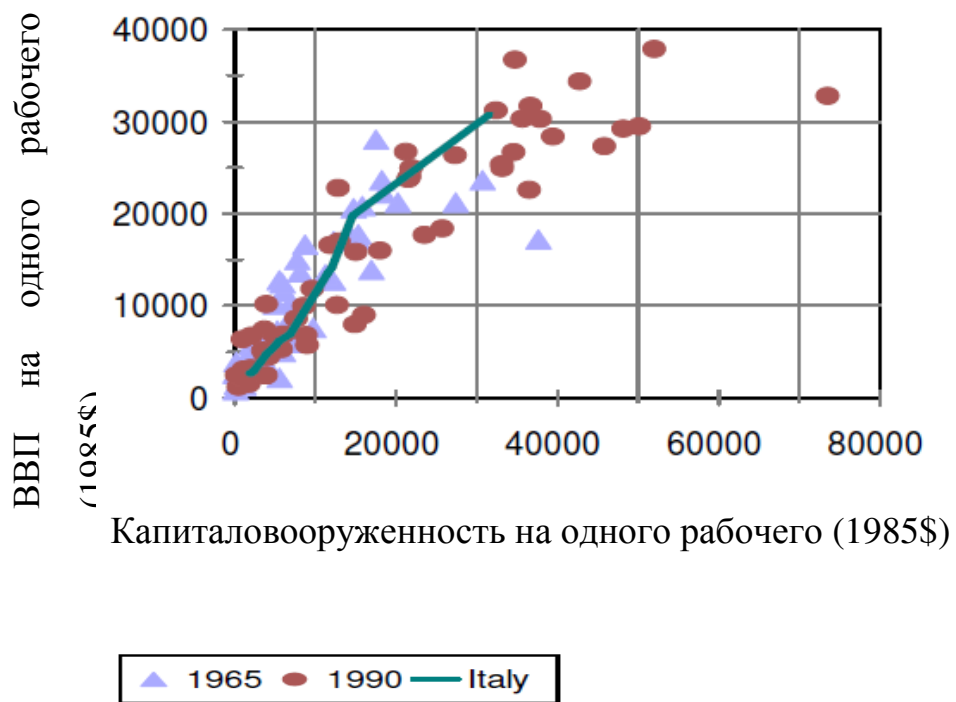


График 15. Траектория экономического роста Японии

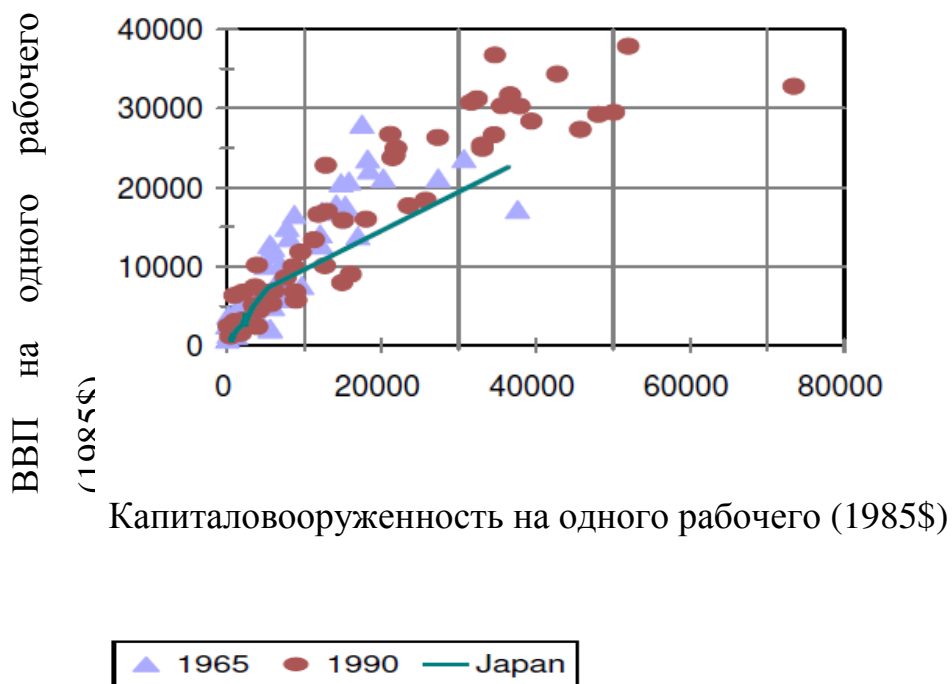


График 16. Траектория экономического роста Тайваня

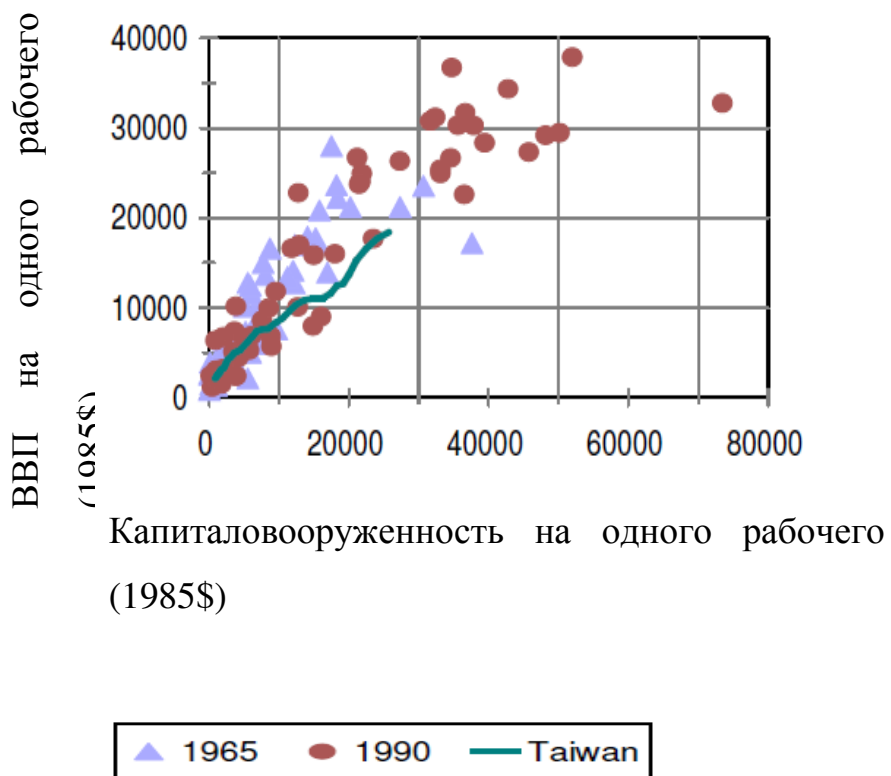


График 17. Траектория экономического роста Индии

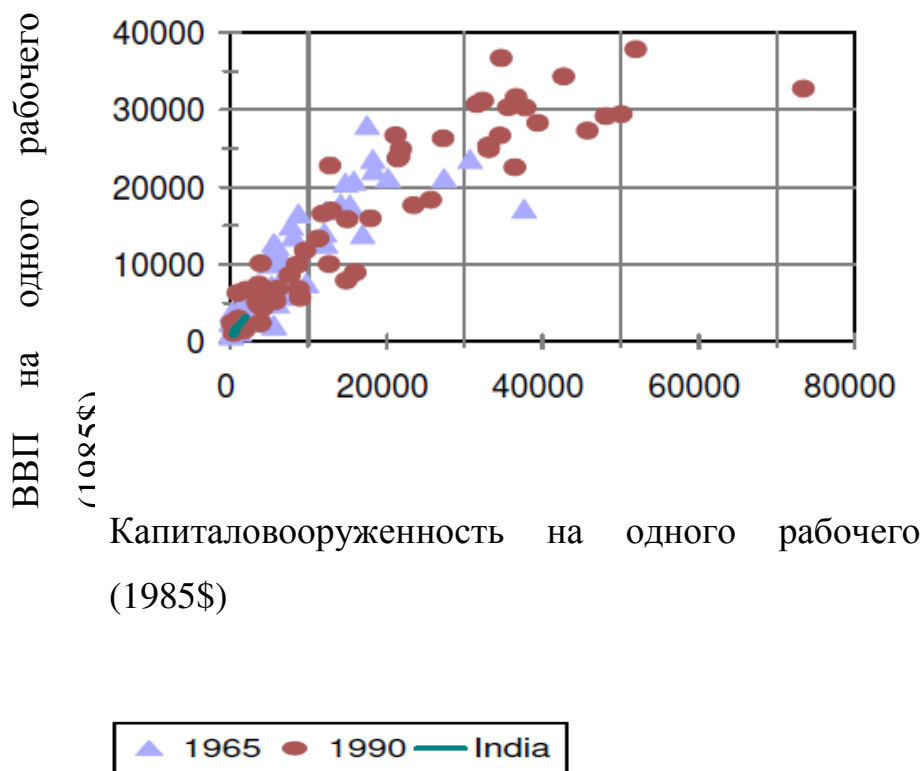
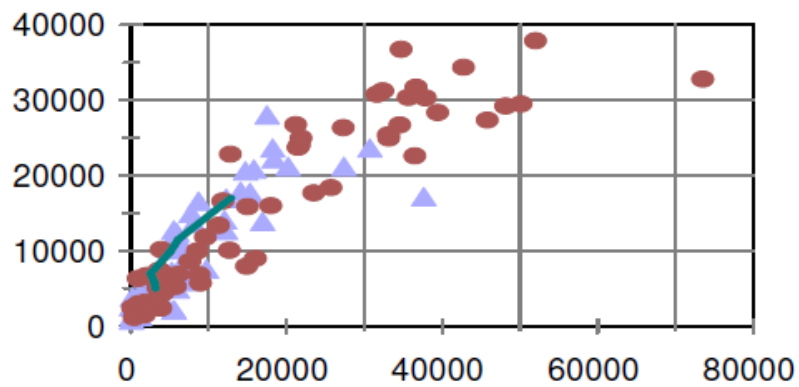


График 18. Траектория экономического роста Мексики

ВВП на одного рабочего (1985\$)



Капиталовооруженность на одного рабочего (1985\$)

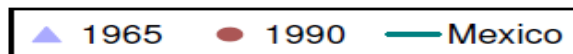
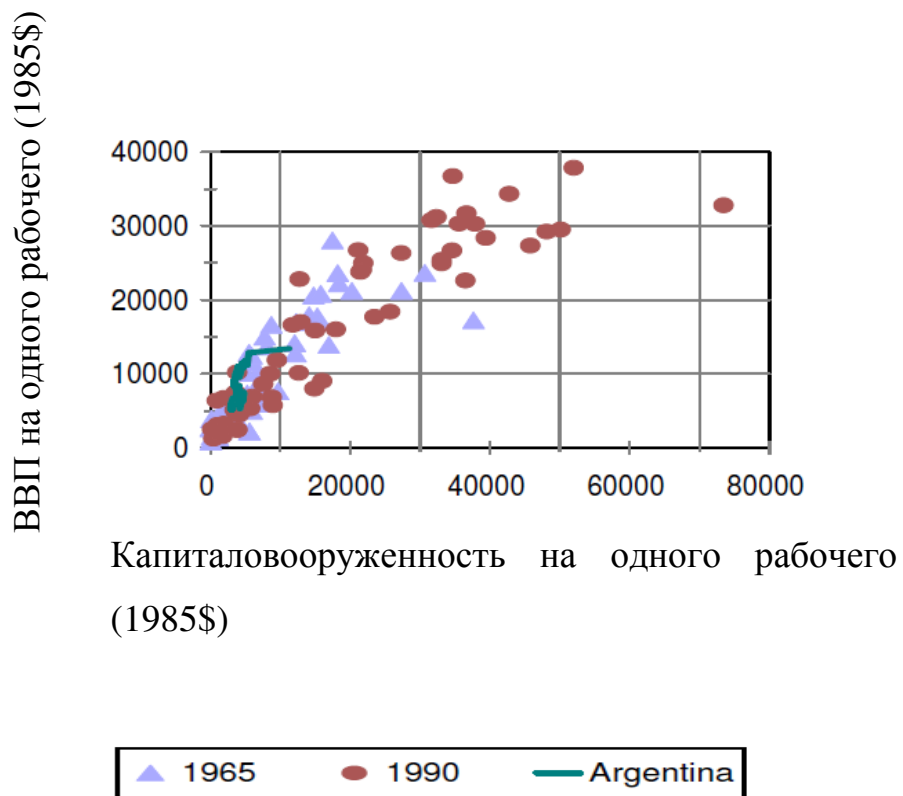


График 19. Траектория экономического роста Аргентины



Приложение

Информационные источники

Исторические данные получены методом обратной экстраполяции значений 1965 г. по двум переменным в данных таблиц Penn World Table 5.6 За переменные были взяты РВВПР (Реальный ВВП на одного рабочего (международные цены на 1985 г.)) и ОКР (Основной капитал на одного рабочего (международные цены на 1985 г.)).

Информация, скаченная с вебсайта Университета Торонто, Обработка данных в гуманитарных и общественных науках (<http://datacentre2.chass.utoronto.ca/pwt56/subjects.html>)

Для обратной экстраполяции значений за 1965 г. было необходимо получить значения по реальному ВВП, реальному основному капиталу, а также рабочей силе каждой страны. Реальный ВВП на одного рабочего и реальный основной капитал на одного рабочего высчитывались с помощью национальных данных, экстраполированных за 1965 год по каждой стране. Далее приводятся источники данной информации и упоминаются некоторые вопросы, затронутые при проведении вычислений.

США

Трудовые ресурсы

1800-1860 Вейс (1992, стр. 22).

1870ff Бюро переписи США (1975) выпуск D167.

ВВП: Мэддисон (2006).

Основной капитал: Голман (Gallman) (1992, стр. 89), с некоторыми дополнениям, используя работы Голдсмита (Goldsmith) 114 (7)

Соединенное Королевство

Данные были переработаны так, чтобы получить общую картину по Великобритании и Северной Ирландии, составляющую данные по Соединенному Королевству за 1965 г., то есть в целом по Соединенному Королевству на рассматриваемый момент.

Трудовые ресурсы

1920-1965: трудоспособное население по данным Фейнштейна (Feinstein) (1976, T125-7, ст. 5)

1860-1920: значения 1920 г. были обратно экстраполированы с помощью данных Фейнштейна по трудоспособному населению Великобритании и Северной Ирландии.

1820-1850: занятое население Великобритании, увеличенное на 10%. Значение совпадает с показателями 1860 г. Занятое население Великобритании взято по Дину (Deane) и Коулу (Cole) (1969, стр. 143). Их данные указаны на годы, заканчивающиеся 1 такие, как 1801 и 1811 гг. Значения для 1800 и др. годы рассчитывались на основании того, что занятое население увеличивалось с постоянными темпами каждые десять лет.

ВВП: Мэддисон (2006).

Основной капитал

1920-1965 остаточный основной капитал по данным Фейнштейна (1976, T97, ст. 9). Переход от военного (оценка в ценах 1938 г.) и послевоенного периода (оценка в ценах 1958 г.) рассчитывался с использованием значений брутто-запаса за 1938 г., указанного в ценах обеих групп данных в столбце 5.

1850-1920: данные 1920 г. были обратно экстраполированы с помощью значений реальной чистой стоимости запасов по Соединенному Королевству, используя данные Фейнштейна (1988, стр. 441, ст. 7).

1820-1850: данные экстраполированы со значениями по основному капиталу, рассчитанными для Великобритании для Аллена (2009b).

Германия

Трудовые ресурсы

1820-1850: значения за 1850 г., воссозданные с использованием данных Мэддисона (2006) по населению Германии.

1850-1959: Хоффманн (Hoffmann) (1965, стр. 204-6, ст. 9) с некоторыми незначительными добавлениями для заполнения пробелов

1965: экстраполированы из значений за 1959 г. с использованием данных Мэддисона (2006) по населению Германии.

ВВП

1804-1850: значения Хоффманна (1965, стр. 454-5, ст. 10) по добавленной стоимости в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг в 1850 г. были обратно экстраполированы с 1804 г., используя данные по реальному объему производства в сельском хозяйстве времен Пруссии (валовое производство минус зерно, стр. 395), промышленности (стр. 420), услугам (пропорционально населению Германии согласно Мэддисону, 2006). Были сделаны некоторые дополнения. Расчеты ВВП аналогично приближаются к данным Мэддисона (2006) по населению Германии за указанный период.

1850-1959: Хоффманн (1965, стр. 827-8, ст. 5).

1959-1965: Мэддисон (2006) ВВП по Германии

Трудовые ресурсы

1804-1850: данные Хоффманна за 1850 г., стр. 253, расчеты частей основного капитала в 1850 г. были сгруппированы по категориям (сельское хозяйство, строительство и железные дороги) и каждый был обратно экстраполирован по 1804 году, используя данные по основному капиталу времен Пруссии. Соответствующие группы данных времен Пруссии включили в себя значения по домашнему скоту (Тилли (Tilly) 1978, гл. I, стр. 392), значения по зданиям (стр. 402, ст. 3, и стр. 400), железным дорогам (стр. 416).

1850-1959: Хоффманн (1965, стр. 253-4, ст. 7).

Индия

Использовались показатели по неразделенной Индии

Трудовые ресурсы: считаются пропорциональными населению, данные взяты у Хестона (Heston) (1983, стр. 394) и Голдсмита (1983, стр. 3).

ВВП

1820-1868: предположительно равны значениям 1868 г.

1868-1946: Хестон (1983, стр. 394, 397-9, 402).

1946 и 1948: реальный ВВП на душу населения, предположительно равный значению в неразделенной Индии в 1946 г. и новой страны Индии в 1948 г.

1948-1965: Голдсмит (1983, стр. 142-3). Значения по независимой Индии

Основной капитал

1820, 1850: значения на душу населения предположительно равны значениям 1860 года.

1860-1913: Показатели 1913 г. воспроизводимого чистого основного капитала по ценам 1951 г. (как показано ниже) были экстраполированы с индексом реального основного капитала, определенного как номинальный производственный основной капитал (сооружения, оборудование и домашний скот), сниженные индексом оптовых цен по Голдсмиту (1983, стр. 5, 61).

1913-1946: воспроизводимый чистый основной капитал в ценах 1951 г. по Голдсмиту (1983, стр. 81)

1949: основной капитал на душу населения считается равным значению 1946 г.

1949, 1960, 1970: значения 1949 г., экстраполированные вперед с использованием реального чистого запаса воспроизводимых материальных активов по Голдсмиту (1983, стр. 158).

1965: интерполированы из номинальной стоимости за 1960 и 1970 гг. с использованием временной последовательности национальных сбережений по time series 1983, стр. 158, 160.

Япония

Трудовые ресурсы

1870-1905: значения 1905 г. были обратно экстраполированы с оценкой населения по Мэддисону (2006).

1905-65: «экономически активное население» было получено у Охкавы (Ohkawa) и Розовски (Rosovsky) (1973, стр. 310-11)

ВВП – Мэддисон (2006).

Основной капитал

1870: капиталовооруженность на одного рабочего считается такой же, как в 1874 г.

1874-1905: Охкава (1966, стр. 148).

1905-1960: Охкава (1966, стр. 262).

1960-1965: Охкава и Розовски (1973, стр. 315.)

Аргентина

Трудовые ресурсы

1900-1913: экстраполированы из значений 1913 г., приведенных ниже, с населением по Мэддисону (2006).

1913-1984: Делла Паолера (Della Paolera) и Тэйлор (Taylor) (2003, CD ROM), данные серии L1

ВВП–Мэддисон (2006).

Основной капитал

1900-1913: значения 1913 г, приведенные ниже, экстраполированные с данными ЭКЛА серии KE по Хофману у Делла

Паолера и Тэйлор (2003, CD ROM)

1913-1984: Делла Паолера и Тэйлор (2003, CD ROM), серия KZI

Нидерланды

Трудовые ресурсы

1800-1913: данные по трудоустроенному населению в 1913 г. экстраполированы с населением по Мэддисону (2006).

1913-1965: данные по трудоустроенному населению по Арку (van Ark) и де Джонгу (de Jong) (1996, стр. 40-1).

ВВП

1800-1913: Занден (van Zanden) (без даты)

1913-1965: основной капитал в 1913 году, дополненный Мэддисоном (2006).

Основной капитал

1800-1913: Занден (без даты)

1913-1965: основной капитал за 1913 год, дополненный данными Арка и де Джонга (1996, стр. 40-1).

Испания

Трудовые ресурсы – считаются пропорциональными данным по населению, взятым у Мэддисона (2006).

ВВП – Мэддисон (2006).

Основной капитал – Прадос де ла Эскозура (Prados de la Escosura) и Розес (Rosés) (2010), Таблица А-4, столб. В.

Я выражаю благодарность Леандро Прадос (Leandro Prados) за предоставление настоящих данных в сводной таблице.

Тайвань

Трудовые ресурсы – считаются пропорциональными данным по населению, взятым у Мэддисона (2006).

ВВП

1901-1912: Мизогучи (Mizoguchi) (2005, Таблица 1).

1912-1965 – Мэддисон (2006).

Основной капитал

1901-1940: Мизогучи (2005, Таблица 3) представляет капиталовложения с промежутками в десять лет и годовой ВВП. Норма инвестирования рассчитывается с помощью метода непрерывного учета запасов.

1940: коэффициент производства считается таким же, что в 1951 г.

1951-1965: Чоу (Chow) и Лин (Lin) (2002 , стр. 513-4), основной капитал К1

Корея

Трудовые ресурсы– считаются пропорциональными данным по населению, взятым у Мэддисона (2006).

ВВП–Мэддисон (2006).

Основной капитал

1911–1940 значения соотносятся с темпом роста реального основного капитала Мизогучи (2000).

1940– коэффициент производства считается таким же, что в 1953 г.

1953-65: Тиммер и Арк (2000, стр. 25-6), ГФСИС (GFCS) без местопребывания

Мексика, Франция, Италия, Бельгия, Дания, Норвегия, Швейцария

Сводные показатели по данным странам были воспроизведены в основном таким же способом. Реальный ВВП и население были взяты по Мэддисону (2006). Было принято, что трудовые ресурсы и рост населения находились на одном уровне роста. Основной капитал измерялся с помощью расчетов коэффициента производства с номинальными ценами по Голдсмиту (1985, Приложение А). За основной капитал были приняты сооружения, оборудование и домашний скот. В целом, у Голдсмита были взяты те же контрольные годы, что и годы, использованные в данной работе. Иногда требовалось использование метода интерполяции.

3.2. Комментарии Р.Аллена по тексту стратегии

Комментарии даны по английскому варианту (промежуточного итогового доклада)

<p>Глава 2 C.22</p>	<p>Russia is much less oriented to international cooperation than all the advanced catch-up development countries. The most important problems include the border-crossing regime, extremely bureaucratic procedures and poor export stimulation incentives.</p> <p>Russia is also the worst performer in "Protecting investors" (together with China) and "Dealing with construction permits" (together with India and China). Russia is also the worst performer in "Getting electricity".</p>		<p>Russia is much less oriented to international cooperation than all other advanced catch-up development countries. The most important problems include the border-crossing regime, overly complicated bureaucratic procedures and poor export stimulation incentives.</p> <p>Russia is also the worst performer in "Protecting investors" (together with China) and "Dealing with construction permits" (together with India and China) and also in "Getting electricity".</p>
<p>Глава 2 C.23</p>	<p>According to the Global Competitiveness Index of the World Economic Forum (GCI), traditional competitiveness gaps in the Russian economy still include weak institutions, low efficiency of the goods market, low efficiency and the development of the financial markets (non-transparency, a non-level playing field created by preferences granted to state-owned banks) and low business sophistication (see <i>Table</i>).</p>		<p>According to the Global Competitiveness Index of the World Economic Forum (GCI), traditional competitiveness gaps in the Russian economy still include weak institutions, low efficiency of the goods market, low efficiency and the development of the financial markets (non-transparency, a non-level playing field created by preferences granted to state-owned banks) and low business sophistication (see Table below).</p>
<p>Глава 2 C.25</p>	<p>Poor institutions are a traditional p in countries with emerging m Stability of poor institutions depends on corruption that e bureaucrats and their af businesses to receive rental in from transformations or in linked to a poor quality of insti In its turn, corruption (which is traditional in countries with em markets) is closely connected w bureaucrats' weak motivation to public interests, including becau poor control over the governme society. This issue can be dealt v way of making gradual chang reduce rental income opportunities.</p>		<p>Poor institutions are a traditional p in countries with emerging m Stability of poor institutions depends on corruption that e bureaucrats and their af businesses to receive rental in from transformations, i.e. in linked to a poor quality of insti In its turn, corruption (which is traditional in countries with em markets) is closely connected w bureaucrats' weak motivation to public interests, including becau poor control over the governme society. This issue can be address making gradual changes to reduce income opportunities.</p>
<p>Глава 2 C.25</p>	<p>2) A long-term strategy: progress in reducing business costs related to the rental-oriented behavior of the bureaucrats and their affiliated businesses (not to allow businesses to capture bureaucrats).</p>		<p>2) A long-term strategy: progress in reducing business costs related to the rent-seeking behavior of the bureaucrats and their affiliated businesses (at the same time 'capture' of bureaucracy by businesses needs to be prevented).</p>
<p>Глава 2 C.25</p>	<p>1) First priority system-wide actions aimed at normalizing the business climate and reducing unacceptable business conduct risks.</p>		<p>1) First priority system-wide actions aimed at normalizing the business climate and reducing unacceptable risks of doing business.</p>

Глава 2 C.25	1) Raiding prevention.		1) Prevention of raiding.
Глава 2 C.26	I. First priority system-wide measures to normalize the business climate and to reduce unacceptable business conduct risks		I. First priority system-wide measures to normalize the business climate and to reduce unacceptable risks of doing business
Глава 2 C.26	This measure also reflects quite a wide public and expert consensus.		This measure also reflects rather wide public and expert consensus.
Глава 2 C.26	The effective Criminal Code which still reflects “Soviet” approaches to free economic activities possesses systemic flaws that cannot be eliminated with one-off amendments. It takes no account of modern market economy realities, rights and motifs of economic agents or modern market trends.		The effective Criminal Code which still reflects “Soviet” approaches to free economic activities contains systemic flaws that cannot be eliminated with solitary amendments. Basically, it takes no account of modern market economy realities, rights and motifs of economic agents or modern market trends.
Глава 2 C.26	For example, the article about liability for a failure to repay the debt contravenes Article 1, Protocol 4 to the Convention for the Protection of Human Rights.		For example, the article on liability for a failure to repay the debt contravenes Article 1, Protocol 4 to the Convention for the Protection of Human Rights.
Глава 2 C.26	It also makes sense to differentiate the size of damage depending on the company’s sales because any violation in a large company, even a small one, is treated as an offence on a large scale.		It also makes sense to differentiate the size of damage depending on the company’s sales because presently any violation in a large company, even a small one, is treated as an offence on a large scale.
Глава 2 C.27	As a result, they degenerate into mechanisms for extracting administrative rental or are used as an artificial argument in favor of unjustified and excessive authority inflation and staff increases in law-enforcement agencies (whose upkeep is rather costly for the budget).		As a result, they degenerate into mechanisms for extracting administrative rental or are used as an artificial argument in favor of unjustified and excessive authority inflation and staff increases in law-enforcement agencies (whose maintenance is rather costly for the budget).
Глава 2 C.27	3) Raiding prevention First priority actions in this field should be twofold. a) Raider attack mitigation, including with the help of the following measures: <ul style="list-style-type: none"> • creation of an open database of lost passports (it is enough to enter two parameters in the database – serial number of the passport and name); 		3) Prevention of raiding First priority actions in this field should be twofold. a) Raider attack mitigation, including with the help of the following measures: <ul style="list-style-type: none"> • creation of an open database of lost passports (it is enough to enter two parameters in the database – serial number of the passport and name of the holder);
Глава 2 C.28	<ul style="list-style-type: none"> • the tightest possible limitations relative to the use of law-enforcement agencies’ powers to exert 		<ul style="list-style-type: none"> • the tightest possible limitations on the use of law-enforcement agencies’ powers to exert pressure on

	pressure on businesses (seizure of documents and data carriers that support the activities of economic agents, etc.). In particular, it should be made clear that such seizures can be carried out only on the basis of a court ruling and can be contested by the company.		businesses (seizure of documents and data carriers that support the activities of economic agents, etc.). In particular, it should be made clear that such seizures can be carried out only on the basis of a ruling of the court and can be contested by the company.
Глава 2 C.28	No effective contract will compensate the rental received from direct “capitalization” of authority in the context of poor control over the public bodies by society and the government.		No effective contract will compensate the rent received from direct “capitalization” of authority in the context of poor control over the public bodies by society and the government.
Глава 2 C.28	1) Changes in competition protection legislation. Support of competition guaranteed by Articles 8 and 34 of the Constitution has weak legislative props.		1) Changing the legislation on protection of competition. Support of competition guaranteed by Articles 8 and 34 of the Constitution has weak legislative props.
Глава 2 C.29	Introduce a “red button” mechanism on federal agencies’ sites: windows where entrepreneurs could go in case their rights have been impaired.		Introduce a “red button” mechanism on federal agencies’ sites: windows which businessmen could use to launch their complaints in case of infringed rights.
Глава 2 C.29	<ul style="list-style-type: none"> We need to increase the role of business associations and the business community as a whole in working out strategic documents about the development of the country and certain sectors and regions as well as draft regulations, 		<ul style="list-style-type: none"> Increase the role of business associations and the business community as a whole in working out strategic documents concerning the development of the country and certain sectors and regions as well as draft regulations.
Глава 2 C.29	<ul style="list-style-type: none"> Enlarge the list of regulations subject to regulatory impact assessment by way of appraising acts that affect relations between economic agents as well as between economic agents and the government. 		<ul style="list-style-type: none"> Expand the list of regulations subject to regulatory impact assessment by way of appraising acts that affect relations between economic agents as well as between economic agents and the government.
Глава 2 C.30	Much stricter requirements to the minimum size of the authorized capital make sense, particularly for limited liability companies and non-commercial organizations engaged in income-generating activities.		Much stricter requirements to the minimum size of the authorized capital do not appear to be appropriate, especially for limited liability companies and non-commercial organizations engaged in income-generating activities.
Глава 2 C.30	Some progress has been made lately. Connection procedures have been formally simplified, their official price has dropped but substantial informal fees are still there.		Some progress has been made lately, for instance, connection procedures have been formally simplified and their official price has dropped but substantial informal fees are still present.

Глава 2 C.31	Looking at the Russian economy's competitiveness from this viewpoint, it has been declining in the past few years compared to other emerging countries that are catch-up development leaders.		Looking at the Russian economy's competitiveness from this perspective , it has been declining in the past few years compared to other emerging countries that are catch-up development leaders.
Глава 2 C.31	Yet, in terms of institutional development and business environment quality, Russia's position has become noticeably worse because of absolute reduction of certain indicators and insufficient improvements of other indicators in comparison with "neighbors" out of dynamically developing countries.		Yet, in terms of institutional development and business environment quality, Russia's position has become noticeably worse because of absolute reduction of certain indicators and insufficient improvements of other indicators in comparison with "neighbors" from other dynamically developing countries.
Глава 2 C.33	<ul style="list-style-type: none"> develop a system of incentives for RF subdivisions as part of the existent regional support programs (e.g. programs of co-investments in infrastructure from the federal budget in case the share of foreign investment grows in the region). 		<ul style="list-style-type: none"> develop a system of incentives for Russia's subdivisions as part of the existent regional support programs (e.g. programs of co-investments in infrastructure from the federal budget in case the share of foreign investment grows in the region).
Глава 2 C.33	The group believes that it makes sense to introduce in Russia the position of the Federal Ombudsman for Investors' Rights who, among other things, will identify key problems affecting businesses, ensure feedback between the business community and the country's top management and, ultimately, see to it that trust between the state and businesses is restored.		The group believes that it is expedient to introduce in Russia the position of the Federal Ombudsman for Investors' Rights who, among other things, will identify key problems affecting businesses, ensure feedback between the business community and the country's top management and, ultimately, see to it that trust between the state and businesses is restored.
Глава 2 C.33	A similar function is now being performed by The Regulatory Impact Assessment Department in the Ministry of Economic Development but its actions are limited to the consideration of technical regulations and its status is not sufficient.		A similar function is now being performed by The Regulatory Impact Assessment Department in the Ministry of Economic Development but its actions are limited to the examination of technical regulations and its status is not sufficient.
Глава 2 C.34	Their career must depend on successful development of their regions and they should be responsible for investment climate improvements.		Their career must depend on successful development of their regions and they should be responsible for improvement of investment climate.
Глава 2 C.34	4. Personal contribution to attracting investments (for example, according to <i>Delovaya Rossia</i> , one element of the best regional practices related to investor interaction is giving key investors the number of the governor's mobile phone so that they will be able to contact him directly).		4. Personal contribution to attracting investments (for example, according to <i>Delovaya Rossia</i> business association , one element of the best regional practices related to investor interaction is giving key investors the number of the governor's mobile phone so that they will be able to contact him directly).
Глава 2 C.34	An investment generation index of the regions should be developed and published regularly in the media (this index should be averaged over 3 years in order to iron out effects of individual projects).		An investment attraction index of the regions should be developed and published regularly in the media (this index should be averaged over 3 years in order to iron out effects of individual projects).
Глава 2	Another important thing from the point of investment climate		Another important thing from the point of investment climate

C.34	improvements is to coordinate regional authorities' and territorial federal bodies' actions. One way to implement this measure is to return to the governors' approval of nominees to heads of territorial bodies.		improvements is to coordinate the actions of regional authorities and federal agencies' territorial bodies. A likely stimulus for coordination could be to revive the practice of receiving the governors' approval of the candidates for the chief post in respective territorial offices before the latter are appointed to their position.
Глава 17 C.224	Russia moved from 72 nd to 80 th line in the E-readiness rankings produced by the World Economic Forum since 2007, and from 57 th to 59 th line in the Network Readiness Index (Economist Intelligence Unit). Nevertheless, Russia has made some progress in specific areas (primarily, infrastructure development). For example, in the ICT Development Index, International Telecommunication Unit, Russia moved from 52 to 46 place over the period from 2002 to 2008.	Позиция страны в Индексе готовности к сетевому миру, формируемом Всемирным экономическим форумом (The Network Readiness Index, World Economic Forum) с 2007 года снизилась с 72-го до 77-го места, в Индексе экономики знаний, вычисляемом Всемирным банком (Knowledge Economy Index, The World Bank) – изменилось с 61 на 60 место. Вместе с тем по отдельным направлениям, прежде всего, инфраструктурным, наблюдается определенный прогресс позиций России в соответствующих рейтингах. Так, в Индексе развития ИКТ Международного союза электросвязи (ICT Development Index, International Telecommunication Union) с 2002 года по 2008 года позиция России выросла с 52 до 46 места.	Russia moved from 72 nd to 77 th line in the Network Readiness Index produced by the World Economic Forum since 2007, and from 61 st to 60 th line in the Knowledge Economy Index generated by the World Bank . Nevertheless, Russia has made some progress in specific areas (primarily, infrastructure development). For example, in the ICT Development Index by the International Telecommunication Union Russia moved from 52 to 46 place over the period from 2002 to 2008.
Глава 17 C.224	In 2009, the gap in the level of maturity of the Information and Communications infrastructure between the best and worst regions was 5.75 times.	Так, по интегральному показателю развития ИКТ-инфраструктуры, вычисляемому по Индексу готовности регионов России к информационному обществу (Институт развития информационного общества)разрыв между лучшим и худшим регионом составляет в 2009 году 5,75 раз.	According to the integral index of ICT infrastructure development based on the Russia's Regions Network Readiness Index generated by the Institute for Information Society Development in 2009 the gap in the level of maturity between the best and worst regions was 5.75 times.
Глава 17 C.225	<ul style="list-style-type: none"> Progressive development of Internet, IP-based processing platforms and services. Integration of various platforms to transfer different types of information (speech, data, video, TV and radio broadcasting). 	<ul style="list-style-type: none"> прогрессирующее развитие Интернета, технологических платформ и услуг, развивающихся на основе стека интернет-протоколов (TCP/IP); конвергенцию технологических платформ для доставки разных видов информации (текст, речь, данные, видео, теле- и радиовещание); 	<ul style="list-style-type: none"> Progressive development of Internet and technological platforms and services based on TCP/IP stacks. Integration of various platforms to transfer different types of information (text, speech, data, video, TV and radio broadcasting).
Глава 17 C.226	<ul style="list-style-type: none"> Corporate services sector will experience considerable growth due to expansion of 		<ul style="list-style-type: none"> Corporate services sector will experience considerable growth due to expansion of

	IT services.		ICT services.
Глава 17 C.227	<ul style="list-style-type: none"> Narrowing the “digital technology penetration imbalance” and promotion of equal access to modern information and communications services and recourses. 		<ul style="list-style-type: none"> Narrowing the information technology (digital) penetration imbalance and promotion of equal access to modern information and communications services and recourses.
Глава 17 C.231	<i>Narrowing the “digital technology penetration imbalance” and promotion of equal access of all citizens of the Russian Federation to modern information and communication services and recourses.</i>		<i>Narrowing the information technology (digital) penetration imbalance and promotion of equal access of all citizens of the Russian Federation to modern information and communication services and recourses.</i>
Глава 17 C.233	Nevertheless, the 2002-2004 activities laid the foundation for introduction of the information and telecommunications technologies and allowed to develop and test various approaches for promotion of higher transparency of the government including regional governments.		Nevertheless, the 2002-2004 activities laid the foundation for introduction of the information and telecommunications technologies for public administration , and allowed to develop and test various approaches for promotion of higher transparency of the government including regional governments.
Глава 19 с. 249	<ul style="list-style-type: none"> "2000s saw the development.....of state authority" 	полностью убрать абзац, который идет с первым буллитом	
Глава 19 с. 249		добавить абзац в конец текста с буллитами Необходимо содействовать развитию и продвижению конструктивной гражданской активности, ведущей к самореализации, само- и взаимопомощи граждан и наращиванию социального капитала в сообществах.	<ul style="list-style-type: none"> <i>It is necessary to promote the development and growth of constructive civic engagement leading citizens to self-realization and self-help and building a social capital in communities.</i>
Глава 19 с.260 уточнить перевод:	This would allow to achieve a dramatic increase in social services production by the non-governmental sector.	Это позволит решить проблемы резкого возрастания мощности производства социальных услуг в негосударственном (муниципальном) секторе.	This would allow to achieve a dramatic increase in social services production by the non-governmental (municipal) sector.
Глава 19 с.260 уточнить перевод:	It is possible to create special legislation regulating organizational and legal mechanisms whereby NGOs participating in state procurement of social services...	Возможно создание специального законодательства, регулирующего организационно-правовой механизм получения финансово-имущественных ресурсов (в т.ч. банковских кредитов) НКО, участвующими в социальном заказе, а также распространение на некоммерческих предпринимателей мер поддержки НКО (например, прямое финансирование на разных уровнях приоритетных программ и проектов).	It is possible to create special legislation regulating organizational and legal mechanisms whereby NGOs participating in state procurement of social services can obtain financial and material resources (including bank loans) as well as to extend the measures for NGO support to non-profit entrepreneurs (e.g. direct financing of priority programs and projects at different levels).

Глава 4. Марек Домбровский и Лука Барбоне. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения

Марек Домбровский, профессор экономики, эксперт Центра социально-экономических исследований в Варшаве (Польша)

Лука Барбоне, президент Центра социально-экономических исследований в Варшаве (Польша)

4.1. Комментарии к документу «Стратегия-2020»

4.1.1. Введение

«Стратегия-2020» представляет собой всеобъемлющий документ, подготовленный несколькими рабочими группами экспертов и заинтересованных сторон. Цель настоящего документа – предоставить программное видение развития России на следующее десятилетие и показать сложную ситуацию, в которой оказались политики, принимающие решения, для предотвращения видимого сползания российской экономики в сторону вялого и неустойчивого развития с сопутствующей перспективой социально-экономической напряженности. Документ подразделен на 4 взаимодополняющие части. Часть 1 (главы 1–3) содержит широкий стратегический обзор проблем и вариантов решений, а также предоставляет «сценарии развития ситуации» для авторов политики. В Части 2 (главы 4–7) предлагаются обсуждения вариантов и возможный выбор для поддержания макроэкономической стабилизации и сопутствующей бюджетной и денежной политики. Часть 3 (главы 8–13) посвящена расходам на социальные нужды, рынку труда и миграционной политике, обеспечению основных социальных услуг, таких как образование и медицинское обслуживание. Часть 4 (главы 14–17) посвящена проблемам инфраструктуры и территориальным вопросам. Наконец, в Части 5 сформулированы взгляды на реформу государственного сектора, межправительственные отношения, регулирование, развитие гражданского общества.

Учитывая обширность темы «Стратегии-2020», предлагаемые комментарии не имеют своей целью решение всех вопросов, затронутых в настоящем документе. Их можно скорее разделить на три части. Первую часть мы начнем с обсуждения преимуществ предлагаемой «Стратегии...» и различных сценариев, которые здесь обсуждаются. Во второй части отражены вопросы, которые, возможно, заслуживают дальнейшего анализа со стороны авторов, а также предлагаются решения для более глубокого анализа, лучшей читабельности и эффективности данного документа. Третья часть содержит обсуждения и оценки, а также вопросы и предложения для нескольких отдельных глав из частей 1–5 «Стратегии-2020».

4.1.2. Общие соображения: Россия на перепутье

Мы поддерживаем общую направленность диагностики перспектив развития российской экономики и одобряем концепцию «Перепутье», которая лежит в ее основе. Из документа видно, что рекордный рост в России в 2000-х годах был в значительной степени обусловлен возрастающей зависимостью от добывающей промышленности и тенденцией роста цен на энергию. Как часто бывает в сырьевой экономике, повышение поступлений из-за растущих цен и расходов на добычу газа, нефти и других природных ресурсов было распределено между различными секторами экономики, что позволило существенно увеличить реальную заработную плату, одновременно вырос реальный обменный курс и появился потребительский бум на внутреннем рынке, в частности в секторе, не связанном с внешней торговлей. В нескольких разделах документа также отмечается, что увеличение объема имеющихся ресурсов было распределено очень неравномерно, что привело к существенному экономическому неравенству среди населения в целом (с увеличением неравенства доходов) и по всей территории России, с растущей силой экономических полюсов Москвы и Санкт-Петербурга и нескольких нефтедобывающих регионов, в сопоставлении с возрастающими трудностями в регионах с меньшим количеством природных ресурсов, где трудно стимулировать рост и обеспечить возможности для трудоустройства.

В документе также отмечается, что в результате сочетания высокого реального обменного курса и плохой экономической обстановки за последние десять лет не происходило серьезной диверсификации экономики, несмотря на неоднократные заявления о важности развития современной промышленности и сектора услуг. Особенно нечетким было стремление к достижениям в области инноваций, которое привело к существенным растратам ресурсов, выделяемых на стимулирование развития в этой области. При этом поступление прямых иностранных инвестиций было сильно ограничено неясными, меняющимися и противоречивыми законами.

В основном они были направлены в добывающую промышленность и на внутренний рынок.

Безусловным плюсом документа является то, что в центре обсуждения находятся серьезные управленческие и институциональные вопросы, с которыми сталкивается Россия, а также актуальные проблемы будущего. Мы особенно ценим выраженное внимание к институциональному аспекту в некоторых главах Частей 2–5, а также оптимистичность оценки трудностей, которые могут встретиться в содействии ускоренным темпам проведения институциональных реформ.

На основе этих диагностических соображений в документе предлагаются две альтернативные концепции о том, каким будет будущее, в зависимости от распределения национальных приоритетов: (1) сценарий обычного развития (СОР) и (2) альтернативный сценарий устойчивого экономического роста.

Сценарий СОР детально проработан, и мы согласны с его сутью. Будет ли Россия обречена на нестандартное развитие с увеличивающимся социальным и экономическим напряжением, или, в зависимости от цикла, обусловленного политическими факторами, появится возможность для неустойчивого быстрого роста, вызванного потребительским спросом, за которым может последовать сильный экономический спад с серьезными последствиями? На этот счет сценарий СОР дает тревожный сигнал, к которому нужно прислушаться (и, как отмечается ниже, необходимо принимать меры как можно быстрее из-за ухудшающейся в последние несколько месяцев экономической ситуации в мире).

Альтернативный сценарий устойчивого экономического роста, наоборот, основан на существенных изменениях в текущей комбинации экономической, социальной и институциональной политики. Это может быть как разработка бюджетной и денежной политики, согласующейся с целями макроэкономической стабильности и смягчения

проявлений «голландской болезни», так и внедрение смелых изменений в деловой климат в сочетании с созданием условий для роста инвестиций, более эффективного использования миграции, а также действий, направленных на улучшение рынка труда, увеличения инвестиций в человеческий капитал и т. д. Мы высоко ценим предложения, лежащие в основе альтернативного сценария, и поддерживаем их. Однако, как показано в разделах II и III наших комментариев, детали предложений и реализация рекомендаций будут ключевыми моментами для достижения успеха в этом начинании.

4.1.3. Предложения для будущего развития

Презентация, определение последовательности, краткосрочная и долгосрочная перспективы

Мы понимаем, что текущая версия «Стратегии» представляет предварительный, хотя и основательно разработанный проект, который еще подлежит дальнейшему обсуждению и редактированию. В данном контексте мы бы хотели начать наши комментарии с нескольких редакторских замечаний и предложений, которые должны сделать этот документ более рациональным и последовательным.

Во-первых, документ очень объемный (более 300 страниц) и поэтому нелегко для прочтения политиками и широкой общественностью. Мы предложили разделить «Стратегию» на два отдельных документа, а именно: (1) Основной документ, примерно 40 страниц, включает хорошо структурированную таблицу (см. ниже), в которой могут содержаться основные положения «Стратегии», а также наиболее важные предложения из глав основных частей; и (2) Блок 2, содержащий большинство глав, при условии исключения многих повторений, в настоящее время встречающихся в главах, а также излишних аналитических комментариев в некоторых главах.

Во-вторых, кроме сокращения изложения «Стратегии» было бы неплохо определить приоритеты предлагаемой политики и конкретные политические меры, основанные на вариантах альтернативного сценария. Так как мы действительно поддерживаем основные положения альтернативного сценария, было предложено, что его презентация и формулировка могут быть усилены следующим образом: (1) установить набор приоритетов среди множества мер, которые обсуждаются в документе; (2) сконцентрироваться на краткосрочных рекомендациях из числа «легко осуществимых», т. е. относительно менее сложных мер, которые можно предпринять, например, за 100 дней или за первый год внедрения «Стратегии», и которые могут принести долгосрочные результаты; (3) прояснить «видение» на первые пять и последующие пять лет. Мы бы

не хотели давать конкретные предложения о том, на какие политические меры необходимо обратить внимание в контексте трех критериев, которые мы только что обсуждали, так как они должны быть частью дискуссий российских законодателей. Тем не менее мы считаем, что методологические предложения достойны тщательного изучения, так как они могут заменить длинные подробные рекомендации, которые способны стать парализующим фактором для творцов политики, ориентированных на реформы.

Мы также рекомендуем приложить усилия к сокращению существующих внутренних противоречий и непоследовательностей. Например, оценка существующей налоговой политики как неустойчивой в долгосрочной перспективе и нежелание продолжать повышение налогов (оба утверждения верны) в главах 1, 4 и 5 не могут соответствовать насущной необходимости поднятия уровня государственных расходов на образование и здравоохранение, как это изложено в главах 10, 12 и 13. Призыву к упрощению налоговой системы, который несколько раз высказывается в «Стратегии», противоречат предложения по введению новых видов налоговых льгот, связанных, например, с инновациями (Глава 3), или имеющих целью побудить/препятствовать потреблению отдельных видов товаров с учетом их характеристик, влияющих на здоровье (Глава 12).

Как отмечается в более подробных комментариях ниже, в документе недостаточно информации о том, каким образом были получены различные предварительные количественные оценки/планы/прогнозы, на каких предположениях они основаны и какова при этом предельно допустимая погрешность. В данном документе, иногда чрезмерно подробном, они могут рассматриваться как недостоверные.

И наконец, язык и терминология должны быть единообразными по всему документу и проще, хотя мы видели только английскую версию отчета.

Макроэкономическая основа

Хотя «Стратегия-2020» построена на относительно оптимистичных предположениях в отношении наиболее важных факторов, влияющих на экономическое развитие России, следует признать, что на момент завершения проекта этого документа внешние условия изменились в достаточно неблагоприятную сторону, что, конечно, должно быть учтено в макроэкономической основе «Стратегии». Усиление долгового кризиса в Европе, а также повышенная неопределенность в отношении возможности восстановления экономики США, наряду с признаками слабости экономики в Китае и других странах Восточной Азии, могут привести к усилению стагнации и ослаблению ключевых товарных рынков, включая рынок нефти и газа.

Роль богатых природных ресурсов и управление ресурсными рентами

Мы согласны с авторами «Стратегии» в том, что изобилие природных ресурсов в России является важным фактором, который определяет траекторию ее экономического, социального и политического развития как в хорошую сторону, так и в плохую. Но мы также считаем, что влияние обеспеченности ресурсами в данном случае нельзя полностью определить как эффект «голландской болезни», особенно если учесть тот факт, – надеемся, в этом вопросе с нами согласятся, – что добыча нефти и газа или цены на них на международном рынке вряд ли будут ощутимо расти в ближайшем будущем. Наоборот, и добыча, и цены в определенный момент времени могут снизиться.

Самая серьезная и долгосрочная проблема, связанная с избытком природных ресурсов (так называемое ресурсное проклятие), – это потенциально отрицательное влияние на государственное управление, политические реформы, а также на распределение доходов и богатства. Наличие достаточно высоких ресурсных рент может способствовать интенсивной погоне за рентами, государственному захвату, коррупции и лоббизму и дать хороший повод для отсрочки/отказа от потенциально болезненных реформ.

Хотя мы заметили, что авторы «Стратегии» знают о «ресурсном проклятии» и его различных отрицательных последствиях, больше пользы от документа можно было бы получить при более полной проработке этой проблемы и возможных институциональных средств, используя опыт стран с развитой экономикой, таких как Норвегия, Канада или Австралия.

Собственный опыт России в управлении избытком финансовых нефтяных ресурсов и соответствующих резервных фондов как в предкризисный период бурного роста до 2008 года, так и во время самого кризиса также заслуживает более тщательного рассмотрения.

Диверсификация ресурсной экономики

Проблемы, связанные с избытком ресурсов, которые стоят перед Россией, как и перед всеми странами, богатыми ресурсами, требуют разработки стратегии диверсификации. В период нефтяных кризисов 70-х годов XX века несколько стран – экспортеров нефти (в том числе бывший СССР) пытались использовать «нефтяные деньги» для развития различных отраслей обрабатывающей промышленности на основе стратегии импортозамещения, торгового протекционизма и крупных государственных инвестиционных проектов. Такой подход привел к масштабным тратам финансовых ресурсов, структурным искажениям и серьезным проблемам в период, когда цены на нефть снизились.

Есть, однако, другие, более перспективные стратегии диверсификации экономики, о чем свидетельствует опыт не только таких стран с развитой экономикой, как Норвегия, Австралия и Канада (где благодаря сырьевой

промышленности разрабатывается много инноваций), но и развивающихся рынков. В частности, мы хотели бы предложить изучить опыт Малайзии и Чили, а также усвоить хорошие уроки Дубая и Южной Африки – это те страны, которым удалось осуществить переход к сочетанию более диверсифицированного экспорта и производства путями, которыми вполне могла бы последовать и Россия.

ВТО и роль торговли

Удивительно, но вопросы торговли и экономической интеграции в «Стратегии» отсутствуют. Это, пожалуй, основные упущения, особенно в контексте только что завершившегося процесса вступления в ВТО, создания Таможенного союза с Беларусью и Казахстаном, текущего процесса присоединения к ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и возможного заключения Всестороннего соглашения о свободной торговле между ЕС и Россией. Еще хуже то, что в некоторых частях «Стратегии» (например, в подразделе Главы 5, посвященном таможенным тарифам) есть открытый призыв к усиленному торговому протекционизму. Этот серьезный недостаток «Стратегии» должен быть исправлен.

Политика в области окружающей среды и борьбы с изменениями климата

Еще один пробел «Стратегии» касается экологической политики и борьбы с изменениями климата. И хотя некоторые из этих вопросов обсуждались в Главе 5, посвященной налогам, и Главе 12, посвященной здравоохранению, это не кажется нам достаточным для решения столь важной и многомерной темы, которая будет оказывать все большее влияние как на экономическое, так и на социальное развитие России в ближайшие годы и десятилетия.

Стратегия институциональных реформ

В целом, как видно из содержания, рекомендации в области вопросов верховенства права, прогнозов экономической ситуации, проблем

разделения власти и т. д. пронизывают все главы «Стратегии». На этот аспект следует обратить особое внимание и считать его, возможно, наиболее важным среди всех элементов рекомендательного характера. Более того, меры, направленные на улучшение верховенства права, делового климата и управления, в первую очередь комплексная реформа судебной системы и ее отделение от исполнительной ветви власти, заслуживают основного внимания во всем документе.

Роль государственных инвестиций в «Стратегии»

На удивление мало говорится о роли государственных инвестиций в решении проблемы «узких мест» в структурном прогнозировании. Несмотря на интересную дискуссию в Главе 2, посвященную нормативно-правовым вопросам, связанным с государственными закупками, на наш взгляд, стратегическое использование государственных инвестиций как на уровне страны, так и на уровне областей должно быть неотъемлемой частью программы роста, например в решении наиболее важных потенциально «узких мест» в транспортной и энергетической отраслях, а также в социальной инфраструктуре, что может помочь в налаживании торговли и улучшении производства. Вместе с тем необходимо уделить больше внимания и проанализировать роль общественных/частных партнерств, в которых Россия уже имеет некоторый опыт.

Общие рекомендации и бюджетная/фискальная стратегия

Наконец, мы выражаем свою обеспокоенность тем, что в «Стратегии» (в ее нынешнем виде) не удалось полностью и успешно интегрировать все различные компоненты в связную программу государственных расходов. Некоторые (целесообразные) рекомендации по разделам предполагают увеличение государственных расходов, но общее видение фискального пространства отсутствует. «Стратегия» выиграла бы от разработки более формального и последовательного сценария фискальной устойчивости, который обеспечил бы политиков информацией к размышлению касательно стоимости компромиссных вариантов

распределения средств. (Это обсуждается более подробно в комментариях к отдельным главам.)

4.2. Комментарии к отдельным главам

Комментарии, приведенные выше, относятся к основной части «Стратегии» и ее целям, и больше всего актуальны для глав 1–3. Здесь мы излагаем конкретные комментарии и редакционные предложения для этих трех глав, а затем отдельные комментарии для остальных глав.

4.2.1. Комментарии к Главе 1. Новая модель экономического роста. Обеспечение макроэкономической и социальной стабильности

Разделяя взгляд и подход авторов как к диагностике, так и к общим направлениям программы роста в будущем, о чем уже говорилось выше, хотелось бы выделить ряд вопросов, которые требуют редакционного или концептуального уточнения:

- Мы не считаем, что денежная политика в условиях экономики, открытой для движения капитала, может быть полезным инструментом для уменьшения признаков «голландской болезни» (с. 12). Попытки Центрального банка России воздействовать на реальный обменный курс в течение десятилетия, с 2000 года, оказались неудачными и были основной причиной инфляции, которая постоянно находилась на уровне двузначного числа;
- Проблемы в политике распределения доходов (с. 13) сформулированы неверно. В России неравномерность в распределении доходов и богатств во многом определяется организационными и политическими перекосами (например, недостаточной конкуренцией) и рентной экономикой. Таким образом, в первую очередь политические меры должны выявить и устранить такие перекосы;
- Мы согласны с первостепенностью вопроса об улучшении конкуренции, что чрезвычайно важно для экономической эффективности, а

также для социальной сплоченности. Отметим (и уверены, что авторы согласятся), что улучшение конкуренции не может само по себе снизить инфляцию до устойчивого уровня, если оно не будет сопровождаться соответствующей бюджетной и денежной политикой (с. 14);

- Мы не согласны с заявлением (с. 18) о том, что *«протекционистские меры в отношении экспорта являются стандартной практикой в странах с развивающимися рынками»*. Это не является хорошим решением и может противоречить обязательствам России перед ВТО. То же относится к предложению о прямой государственной поддержке высокотехнологичных отраслей, таких как ядерная и космическая промышленность, нанотехнологии и военная промышленность (с. 19);

- Мы также не уверены, что создание еще одного банка, контролируемого государством, для поддержки экспортной деятельности (с. 19) имеет смысл для экономики, которая (1) поддерживает существенный положительный торговый баланс, (2) уже имеет несколько государственных банков и финансовых компаний, а также других институтов развития, находящихся в государственной собственности (см. наши комментарии к Главе 2), (3) страдает (как утверждается в самой «Стратегии») от институциональной слабости, при которой такой проект может стать уязвимым для погони за рентой, лоббизма и коррупции.

4.2.2. Комментарии к Главе 2. Стратегии улучшения делового климата и повышения инвестиционной привлекательности в целях перехода к модели устойчивого роста

Как мы уже говорили, плохой деловой климат и плохое управление являются основными препятствиями на пути экономического и социального развития России, и мы рады видеть, что прилагаются серьезные интеллектуальные усилия к тому, чтобы сделать эти вопросы центральными в проекте «Стратегии». Тем не менее есть некоторые конкретные вопросы, которые не были рассмотрены, а некоторые конкретные предложения либо вызывают у нас сомнения, либо требуют дополнительных разъяснений:

- Малые и средние предприятия (МСП) являются основными жертвами плохого делового климата и управления в России, о чем говорит их ограниченная доля в общем объеме произведенной продукции и количестве предоставленных рабочих мест, по сравнению с другими посткоммунистическими странами. Мы не видим, чтобы этой проблеме было уделено достаточно внимания в «Стратегии».

- Мы решительно поддерживаем предложения по реформированию Уголовного кодекса и размытых полномочий различных правоохранительных органов (с. 26), что имеет решающее значение для радикального уменьшения злоупотребления этих структур своей властью против бизнес-сообщества. Мы также предлагаем провести полный функциональный анализ системы правоохранительных органов в России и их привилегий с целью сокращения их количества, упрощения структуры и ограничения их деятельности потребностями общественного порядка и национальной безопасности.

- Мы скептически относимся к идеям усиления «вертикального» контроля государственных служащих (с. 26), государственных расходов или

коррупции (с. 29). Такие попытки неоднократно предпринимались в прошлом и никогда не имели успеха. Усиление иерархической дисциплины не может заменить необходимости большей прозрачности и прослеживаемости в работе государственных институций и механизмов демократического контроля.

- Подобным же образом создание новых административных институтов, уполномоченных защищать права инвесторов (Федеральный уполномоченный по правам инвесторов, Контролирующий орган по защите и соблюдению прав инвесторов – с. 34) не может заменить всесторонних мер для улучшения условий предпринимательской деятельности. Нельзя исключить риска того, что такие инициативы могут иметь неприятные последствия и усложнить и без того сложную и непрозрачную систему государственного управления.

- Мы не считаем, что построение достаточно сложной системы оценки эффективности работы региональных властей в их отношениях с потенциальными и реальными инвесторами является реально осуществимым решением. Помимо различных сомнений, связанных с методикой выбора конкретных показателей и их значимости, мы опасаемся, что в системе вертикального административного контроля возможные критерии оценки региональных органов власти будут относиться к политической лояльности и благонадежности (по отношению к федеральному центру), а не к какому-либо набору технических показателей. Таким образом, при решении проблемы повышения эффективности работы региональных властей (включая их отношение к бизнесу) мы возвращаемся к их демократической основе, которая заключается в подотчетности и свободных, по-настоящему конкурентных выборах. С другой стороны, профессионально сильная, независимая и беспристрастная судебная система должна служить абсолютной гарантией против злоупотреблений на любом уровне власти.

- Количество, главные задачи и реальная деятельность институтов развития должны быть предметом общественного обсуждения, как это предлагается в комментариях к Главе 1.
- Любая государственная поддержка инвестиционных проектов как на федеральном, так и на региональном уровне должна соответствовать обязательствам России перед ВТО и не может нарушать конкуренцию, давая преференции отдельным инвесторам в ущерб другим.
- Мы не понимаем сути и обоснования комментария на с. 32 о необходимости сведения к минимуму шока при смене собственника в ходе приватизации.

4.2.3. Комментарии к Главе 3. От стимулирования инноваций – к росту на их основе

Мы высоко оцениваем тот факт, что вопросы инноваций и инновационного пути развития занимают центральное место в «Стратегии-2020». Однако не менее важным является определение реальных целей политики в этой области и использование инструментов, которые согласуются с идеями построения конкурентоспособной рыночной экономики и ожидаемыми бюджетными ограничениями. В этом контексте мы хотели бы предложить следующие комментарии:

- Налоговые льготы или другие финансово-материальные стимулы для поощрения инноваций должны быть тщательно продуманы с учетом их ожидаемого финансового воздействия и риска быть использованными или искаженными уже существующими лобби (новые или будущие отрасли не в состоянии бороться за предоставление государственной поддержки)
- Мы замечаем некоторое концептуальное несоответствие в разработке отдельных сценариев, анализируемых в Главе 3. Например, экономика, основывающаяся на необработанных сырьевых продуктах, тоже может быть

инновационной. А высокотехнологичная экономика также очень зависима от внешних условий, возможно даже больше, чем чисто ресурсная экономика (как показывает опыт недавнего глобального кризиса).

- Мы серьезно сомневаемся в обосновании предложения, касающегося укрепления роли государства в управлении частными инвестициями (с. 47), а также применения административных санкций (в том числе закрытия) по отношению к компаниям, сохранившим устаревшие производственные мощности, и вынуждения российских компаний сотрудничать в первую очередь с национальными научными организациями и университетами.

- Всесторонние усилия по улучшению делового климата в целом по стране (см. наши комментарии к Главе 2) гораздо важнее для построения экономики, основанной на знаниях, чем специальные стимулы или специальные институциональные решения, такие как строительство городов или зон инноваций (например, «Сколково»), хотя при определенных обстоятельствах мы не будем оспаривать целесообразность последнего.

- Остается неясным, как были получены очень подробные количественные оценки отдельных сценариев.

4.2.4. Комментарии к Главе 4. Бюджетная и денежная политика, макроэкономические параметры и развитие российской экономики

В этой главе поставлены некоторые важные вопросы о роли макроэкономической стабильности в обеспечении устойчивого экономического роста, преимуществах низкого уровня инфляции и устойчивой бюджетной политики, с чем мы полностью согласны.

Мы также приветствуем рекомендации «Стратегии» касательно новых методологий денежной политики, которая должна быть направлена на достижение низкого уровня инфляции, а не номинального или реального обменного курса (мы согласны с этим мнением о невозможности для денежной политики управлять одновременно валютным курсом и процентными ставками в экономике, открытой для потока капиталов).

Вместе с тем мы хотели бы еще раз выразить озабоченность по поводу отсутствия конкретных предложений о том, как провести в жизнь разумную денежную политику. С другой стороны, в «Стратегии» на с. 59 говорится о дефиците финансирования расходов на социальную защиту, переходном увеличении пенсионных обязательств, предлагаемом увеличении расходов на образование на 1,5–2,0 процентных пункта ВВП, на здравоохранение – на 3–4 процентных пункта ВВП, а на охрану окружающей среды – 0,5–1,0 процентных пункта ВВП, все это в сравнении со средними показателями в странах ОЭСР (в этих странах уровень доходов на долю ВВП гораздо более высок, и многие из них в настоящее время испытывают серьезную финансовую напряженность). Интересно, что в Главе 5 на с. 76 открыто выражено сомнение в том, возможно ли в целом сократить расходы.

Другие комментарии относятся к следующим вопросам:

- Цель политики – ограничить спонтанную долларизацию экономики России – звучит разумно, но мы не видим конкретных мер, которые могут привести к ее реализации;

- Замена экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты на налоги с ресурсной ренты и устранение двойного ценообразования являются очень смелым и важным шагом, который может устранить один из основных источников

микроэкономических диспропорций и помочь в консолидации бюджета. Мы, однако, задавались вопросом, почему в «Стратегии» не рассматриваются аналогичные меры в отношении рынка природного газа ;

- ЦБ РФ не нужно иметь развитый рынок ГКО для проведения операций на открытом рынке. Он может выдавать свои собственные депозитные сертификаты (с. 67);

- Дифференциация резервных требований по видам обязательств, как это предлагается на с. 71, может привести к искажению финансового рынка и стимулировать нежелательные квази-инновации в финансовом секторе;

- Идея дать рублю статус международной резервной валюты кажется совершенно нереалистичной в обозримом будущем. Такой статус может быть получен любой валютой либо в результате рыночного спроса (что в последнее время испытывает швейцарский франк), либо как следствие геополитической экспансии (примеры колониальных империй XIX века). Мы прилагаем аналитический документ (Марек Дамбровский, «Останется ли доллар США мировой резервной валютой?», е-бриф Центра социально-экономических исследований (ЦСЭИ) № 12/2010), в котором глубоко анализируется этот вопрос.

4.2.5. Комментарии к Главе 5. Налоговая политика

В этой главе рассматривается гораздо более широкий круг политических вопросов, чем просто налоговая политика в узком смысле, например, торговая политика (приведены некоторые спорные предложения по дифференциации таможенных тарифов и использованию их в качестве активного инструмента защиты) или экологическая политика. Хотя мы одобрительно относимся к главной идее политики – поддерживать налоги на низком уровне и сделать налоговую систему максимально простой и прозрачной, мы не уверены, что все конкретные предложения, изложенные в пятой и других главах, соответствуют этой цели.

В Главе 5 это касается уже упомянутых предложений дифференцированных тарифов на импорт, что противоречит не только заявленной цели упрощения налоговой системы и налогового и таможенного администрирования, но и поощрению конкуренции на внутреннем рынке или созданию благоприятного климата для ПИИ. Мы считаем, что узкий подход к введению таможенных или налоговых стимулов может принести лишь ограниченный приток ПИИ, стремящихся занять монопольное положение на внутреннем рынке (которые потом будут создавать сильное сопротивление либерализации рынка).

В случае с другими главами (например, Главы 2 или 12) освобождение от уплаты налогов рассматривается как универсальный инструмент стимулирования (или скорее как замена рыночных стимулов, которые не работают из-за искажения рыночного равновесия) в разных сферах деятельности и считается полезным с социальной точки зрения. На наш взгляд, такой подход является наследием перестроечного периода и почти неизбежно приводит к еще большей потере рыночного равновесия, нормативной непрозрачности, погоне за рентой, лоббизму, коррупции и существенным потерям доходов.

4.2.6. Комментарии к Главе 6. Реформа пенсионной системы

В целом мы согласны с всесторонней диагностикой и рекомендациями Рабочей группы касательно реформ в пенсионной системе. Пенсионная реформа была на повестке дня в России на протяжении нескольких лет, и анализ показывает, как усилия по реформированию влияют на систему, которая может обеспечить устойчивый пенсионный доход тем, кто является ее частью.

Мы согласны с оценкой отрицательных влияний недостатков существующей пенсионной системы в отношении как функционирования экономики в целом, так и реальной защиты широких слоев населения, а именно с тем, что:

- *Пенсионная система не приспособлена к удовлетворению потребностей растущего среднего класса, он исключен из обязательной системы и выполняет лишь роль донора. Последние решения только усугубляют эту проблему;*
- *Пенсионная система не создает стимулов к легализации зарплат и сокращению рабочих мест с вредными условиями производства; сохранение сегодняшней системы приведет к снижению конкурентоспособности экономики и занятости;*

Мы согласны с приоритетами, перечисленными в этой главе, в отношении увеличения будущей платежеспособности системы, основанной на выплате пенсий из текущих доходов, с учетом неблагоприятных демографических тенденций. Как и во многих других странах, где продолжается прогрессивное старение населения и соответственно ухудшаются коэффициенты пенсионного страхования, некоторые параметры системы выплат пенсий из текущих доходов (пенсионный возраст, специальные режимы, правила индексации) должны быть пересмотрены с целью приведения их в соответствие с возможностями финансирования, совместимыми с настоящими и будущими бюджетными реалиями России.

Наша главная обеспокоенность связана с отсутствием всестороннего обсуждения финансовых последствий предлагаемых изменений, которые должны быть связаны с общей бюджетной стратегией, изложенной в основной части доклада, и согласованы с другими приоритетами, которые были определены в «Стратегии» как требующие увеличения расходов. Таким образом, этот комментарий относится как к содержанию главы, так и к обсуждениям в первых трех главах, а также к ряду других глав «Стратегии», в которых предлагаются возможности увеличения расходов (заслуживающие внимания). Упомянутое Приложение, в котором приведены стратегические расчеты с точки зрения бюджетных расходов, похоже, не было включено в ту версию, которую мы видели. Нам трудно представить себе, как предлагаемые сокращения ставок взносов и переход к финансированию из бюджета могут быть нейтральными или положительными для бюджета.

Мы также считаем, что представленное решение проблем, стоящих перед частными пенсионными фондами, несколько несерьезно и нуждается в более тщательной проработке и согласовании с предложениями

по усилению роли органов управления, рассматриваемых в Главе 7, посвященной реформам финансового сектора.

В свете недавних дебатов и политических действий по отношению к схемам обязательного накопительного финансирования в Европе и других странах мы прилагаем последнее исследование ЦСЭИ (Сеть Центра социально-экономических исследований (ЦСЭИ), е-бриф 5/2011: «Частные пенсии: баталии продолжаются», Лука Барбоне), которые могут представлять интерес для авторов.

4.2.7. Комментарии к Главе 7. Развитие финансово-банковского сектора

На наш взгляд, в этой главе выбрано верное направление и приоритеты реформ финансового сектора. Наши комментарии ограничиваются несколькими конкретными вопросами:

- Заявленный приоритет использования внутренних (в противовес внешним) ресурсов для поддержания развития (с. 101) неясен, учитывая тот факт, что Россия всегда была экспортером нетто-капитала (если рассматривать международные резервы ЦБ РФ как форму экспорта капитала).

- Создание международного финансового центра в Москве (с. 101) кажется не совсем реальным в момент, когда предоставление рублю статуса международной резервной валюты также нереально (см. наш комментарий к главе 4). Мы считаем, что более прагматичным и перспективным (в течение следующего десятилетия) было бы построить большой и эффективный внутренний финансовый центр, который позволит свести к минимуму потребность в аутсорсинге финансовых услуг в других юрисдикциях.

- В экономике, открытой для потоков капитала, денежная политика не может сделать ничего для снижения их волатильности независимо от режима денежной политики (с. 102).

- Скорее всего, введение правил «Базель-3» важнее, чем введение правил «Базель-2», так как некоторые из правил «Базель-2» были исправлены/дополнены правилами «Базель-3».

Мы считаем, что приватизация государственных банков и финансовых учреждений с участием ведущих транснациональных финансовых

инвесторов – это очень важный шаг на пути создания эффективного, конкурентоспособного и надежного финансового сектора в России (по опыту многих других стран с переходной экономикой). В этом контексте мы хотели бы предложить ускорить график приватизации и скорее сделать российский финансовый сектор открытым для международных инвесторов (к предложениям на с. 105).

4.2.8. Комментарии к Главе 8. Рынок труда

Глава, посвященная проблемам рынка труда, дает отличное определение текущей стагнации на российском рынке труда, что выражено следующей цитатой:

В целом динамика структуры занятости отражает неблагоприятные тенденции в российской экономике: *отсутствие движения в направлении модернизации и недостаточный рост эффективности производства.*

Проанализировав неудовлетворительную ситуацию, авторы переходят к обсуждению возможных средств для увеличения подвижности и эффективности рынка труда. По нашим наблюдениям, возможно, было бы лучше объединить обсуждение политики на рынке труда с вопросами регуляторной политики в бизнес-среде, так как совершенно очевидно, что проблемы, связанные с устаревшим трудовым законодательством, являются следствием более общих проблем, вызванных слабым ростом занятости, причины чего обширно обсуждались в Главе 2.

Следующим встанет вопрос миграции, обсуждением которого можно было бы дополнить главу. Признавая последствия неблагоприятных демографических тенденций, авторы вкратце останавливаются на рассмотрении способов внесения изменений в законы о миграции и трудовых договорах (а также в требования о местожительстве), которые могли бы быть полезными для смягчения отрицательных последствий на рынке труда (и для его роста).

Наконец, мы не совсем уверены в том, что предложения по стимулированию повышения квалификации и развития профессиональных навыков были тщательно продуманы. Риск создать еще одну систему негибкого регулирования профессиональных навыков, которые могут быстро

изменяться, не был учтен, но это обязательно следует иметь в виду (с. 120–121). Предложение по разработке электронного паспорта для сотрудников несет в себе риск того, что он может стать инструментом дискриминации по отношению к мигрантам и другим участникам рынка труда, без четко определенного набора преимуществ, которые могут появиться при этом. Россия нуждается в меньшем, а не в большем количестве удостоверений личности.

4.2.9. Комментарии к Главе 9. Миграция

Мы высоко оцениваем разработку Рабочей группой главы, которая освещает наиболее важную проблему, стоящую перед российской миграционной политикой. Мы поддерживаем целостное представление о миграции в свете изменения демографической ситуации и желание улучшить условия для привлечения более образованных мигрантов, которые могут внести вклад в стратегию России по дальнейшему продвижению. По основным тезисам главы у нас есть следующие предложения:

- *Миграционный приток сыграл за последние 20 лет огромную положительную роль в социально-экономическом развитии России;*
- *В последние годы Россия теряет миграционную привлекательность, в обществе растут антимигрантские настроения.*

Было бы полезно, если бы эту положительную роль миграции в развитии России признали на государственном уровне, что способствовало бы изменению общественного мнения, особенно в крупных городских центрах, где мигранты часто рассматриваются как социальная проблема и становятся объектом дискриминации и насилия. Инициативы, поддерживаемые на высоком уровне, такие как, например, «Месяц мигрантов», можно было бы использовать для подчеркивания важной роли мигрантов, а также поддержки органов государственной власти.

- *Миграционная политика ориентирована на временную трудовую миграцию и носит ограничительный характер, она не способствует адаптации мигрантов и их интеграции в принимающее общество;*
- *Мигранты не должны рассматриваться как временные, должно быть создано больше возможностей для их переселения в Российскую Федерацию.*

Мы предлагаем уделить больше внимания изменениям в требованиях к местожительству (эти изменения, очевидно, повлияют на некоторые другие сферы ведения бизнеса в России), с тем чтобы уменьшить возможность возникновения статуса «незаконный», который подвергает мигрантов дискриминации и эксплуатации.

Мы также предлагаем дополнить предпринимаемые усилия по работе с уже существующими диаспорными организациями, например, ввести для будущих мигрантов специальные ориентационные мероприятия перед отъездом, включая образовательные программы по изучению языка, знакомству с культурой и обычаями, приобретению финансовой грамотности.

- *Вне зависимости от сценария развития потребуется увеличение количества мигрантов разных категорий;*
- *Необходимо ввести дифференцированные подходы к привлечению и использованию иностранной рабочей силы.*

Мы согласны с тем, что России нужно привлекать мигрантов различных категорий, которые могут внести свой вклад в разные слои общества. Отметим, что Россия конкурирует с другими странами, привлекательными для высококвалифицированных мигрантов, которые могут предложить уже существующие стимулы и гостеприимную среду. Вопрос привлечения высококвалифицированных мигрантов можно лишь отчасти решить с помощью миграционной политики (например, в отношении визового режима), а также благодаря разнообразным мерам из других областей «Стратегии», таким как реформы и финансирование образования, создание условий для инноваций.

Окончательный общий комментарий касается институциональной структуры для выработки политики в области миграции. Как и в

некоторых других странах, ответственность за такие вопросы делится между различными государственными институтами, с широким кругом вопросов (от безопасности на рынке труда до гуманитарных проблем). Улучшение взаимосвязи между ведомствами в рамках единой стратегии необходимо для получения положительных и устойчивых результатов, включая соответствующие ресурсы организаций мигрантов, а также ресурсы стран-партнеров – крупнейших поставщиков мигрантов. В связи с этим рекомендуется внимательно проанализировать опыт Испании, которой в последние годы удалось решить такие вопросы и добиться гораздо более эффективного взаимодействия между ключевыми участниками.

4.2.10. Комментарии к Главе 11. Сокращение неравенства и преодоление бедности

Мы высоко оцениваем анализ, проведенный Рабочей группой, и согласны с ее мнением о текущей ситуации в отношении бедности и неравенства, а именно с тем, что, несмотря на уменьшение количества бедных (по любому способу определения уровня бедности), как *восприятие*, так и признаки бедности (в сочетании с увеличением неравенства) приводят к более серьезным последствиям и представлениям.

- *Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снижается, но неравенство и острота его восприятия растут.*

Мы также согласны с тем, что тревожные тенденции в отношении снижения активности населения трудоспособного возраста, появление воспроизводства бедности между поколениями, а также увеличение доли семей с детьми в структуре бедного населения и, что особенно серьезно, – появление класса «работающих бедных» представляют новые проблемы для российского общества и политиков.

Мы также согласны с тем, что, исходя из диагностики бедности, проведенной Рабочей группой, важным моментом является реформа системы социального обеспечения для достижения более точного распределения денежных средств среди нуждающихся, в особенности если стоит цель преодолеть бедность с помощью государственных ассигнований.

- *Наращивание расходов по традиционным направлениям социальной политики не позволяет снизить социальное напряжение в силу выделения помощи по категориальному принципу, а не на основе определения нужд.*

Адресные программы для бедных должны стать приоритетными в системе социальной защиты.

Есть три вопроса, разработку которых в главе и соответствующие рекомендации можно было бы улучшить:

1. Хотя глава определяет проблему работающих бедных как важнейшую и нарастающую, здесь лишь вкратце проанализированы причины такого положения, и, как результат, приведено недостаточно возможных политических мер, которые могли бы улучшить ситуацию. Это тем более важно, так как в Главе 8 («Рынок труда») этот вопрос практически не рассматривается.

2. Мы не считаем, что выделение четырех сценариев политики борьбы с бедностью и сокращением неравенства особенно полезно, на самом деле оно может быть довольно запутанным. Вместо этого мы хотели бы предложить стратегию «легко осуществимых среднесрочных мер», которая обсуждалась в общих комментариях выше.

3. Наконец, мы предлагаем, чтобы, в дополнение или вместо рекомендаций по увеличению прогрессивности налогообложения доходов для уменьшения неравенства, рассмотреть вопрос об учреждении *отрицательного подоходного налога*, а именно системы поддержки доходов через налоговую систему, успешно работающую в ряде стран, которая может быть очень эффективной в решении проблемы работающих бедных.

4.2.11. Комментарии к Главе 12. Политика в области охраны здоровья

Эта объемная глава охватывает широкий круг вопросов, включая экологическую политику и строительство спортивных объектов. Мы согласны с тем, что политике, направленной на пропаганду здорового образа жизни и профилактику заболеваний, следует отдавать больший приоритет, по сравнению с прошлым и настоящим. Однако это не означает, что мы согласны с обоснованием всех конкретных мер, предложенных в рамках такой политики. Например:

- В то время как предложение об увеличении ставок акцизного сбора на табак и алкоголь звучит разумно с точки зрения здравоохранения и наполнения бюджета, политики должны быть осторожными в оценке их оптимального уровня с учетом эластичности спроса по доходу, а также риска перехода к незаконным источникам поставки;
- Предложение ограничить в административном порядке территориальную сосредоточенность розничной торговой сети алкогольной продукции (с. 165) является гораздо более спорным, так как, очевидно при этом забывается обескураживающий опыт антиалкогольной кампании во время перестройки.
- Не менее спорными являются предложения различных видов налоговых льгот (как положительные, так и отрицательные) в зависимости от влияния на здоровье отдельных товаров и услуг. В случае реализации они могут в значительной степени осложнить налоговое администрирование (особенно в отношении НДС, ставки которого не могут быть предметом чрезмерной диверсификации);

Что касается индивидуальных сценариев политики в области здравоохранения в Главе 13, то они требуют больших дополнительных ресурсов из бюджета (без четкого определения, куда они пойдут) и не вносят серьезных системных, институциональных изменений и изменений в вопросах собственности (хотя все эти проблемы упоминаются в «Стратегии»). Мы предлагаем полностью переписать главу с целью сократить ее, сделать более рациональной и ввести в ней приоритет системных изменений. Мы также предлагаем отчеты Сети ЦСЭИ № 100 и 103 в качестве аналитических документов, в которых подробно описываются ключевые проблемы, стоящие перед сектором здравоохранения в России и других странах СНГ после финансового кризиса 2008–2009 годов.

4.2.12. Комментарии к Главе 13. Новая система образования

Как и предыдущая, глава 13 довольно объемна, тематически разнородна и имеет несколько несоответствий. Подобно главе 12, эту главу следовало бы основательно сократить, рационализировать, уделяя больше внимания системным изменениям в системе образования и модернизации учебных программ, а не тратя время на размышления об исторических изменениях в модели семьи или унаследовании старой советской модели социализации детей вне школы. В плане конкретных политических мер:

- Мы хотели бы высказать замечания в отношении предложения привязать заработную плату учителей к средней заработной плате по экономике (с. 189). Подобная индексация значительно сужает пространство для действий в денежной политике и устраняет стимул для лучшей организации системы образования. Она также не учитывает региональную специфику. И что произойдет, если по каждой профессии будут даны

правовые гарантии установления средней заработной платы выше средней по стране?

- Мы также думаем, что идея предоставления профессиональным сообществам широких возможностей саморегулирования (с. 191) может быть рискованной, так как контроль и надзор могут перейти в плоскость корпоративных интересов учителей, особенно если их качество и показатели не всегда соответствуют ожидаемым стандартам, как утверждается в «Стратегии».

Как и в главе 12, мы рекомендуем ознакомиться с отчетами Сети ЦСЭИ № 100 и 103 в качестве аналитического материала по ключевым вопросам, стоящим перед образовательным сектором России и других стран СНГ после финансового кризиса 2008–2009 годов, с подробным описанием.

Список приложений

1. Чубрик А., Дамбровский М., Могилевский Р., Синицына И. (2011): *Влияние мирового финансового кризиса на государственные расходы на образование и здравоохранение в странах бывшего Советского Союза*, Отчеты Сети ЦСЭИ, № 100,
http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/35207126_CNR_2011_100.pdf
2. Синицына И. (2011): *Государственные расходы на образование и здравоохранение в Российской Федерации до и во время мирового кризиса*, Отчеты Сети ЦСЭИ, № 103,
http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/35518405_CNR_2011_103.pdf
3. Дамбровский М. (2010): *Останется ли доллар США мировой резервной валютой?*, Е-брифы Сети ЦСЭИ, №. 12/2010,
http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/31140679_Ebrief_US_Dollar_Dabrowski_12_2010.pdf
4. Барбоне Л. (2011): *Частные пенсии: баталии продолжаются*, Е-брифы Сети ЦСЭИ, № 5/2011,
http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/33996312_Ebrief_2011_5_Barbone.pdf

4.3. Останется ли доллар США мировой резервной валютой? (Дамбровский М.)

Быстро растущий торговый дефицит и дефицит счета текущих операций экономики США (2003–2007 гг.), систематическое ослабление позиции доллара в отношении евро и других валют вызывают некоторые сомнения в отношении его будущего как мировой резервной валюты. Глобальный финансовый кризис 2007–2009 гг. укрепил роль доллара США как самой ликвидной и востребованной валюты (особенно в периоды увеличенного сброса рискованных активов) и, вместе с тем, послужил причиной политических дискуссий о том, как следует организовать будущую систему мировой резервной валюты. Те, кто скептически относится к прочности экономики и политической мощи США, предложили новую мировую резервную валюту. Эту идею, среди прочих, озвучили управляющий Народным банком Китая, правительство Российской Федерации и даже, с избытком деталей, так называемая Комиссия Штиглица. Конечно, изменения в системе мировой резервной валюты возможны, но они произойдут не быстро. Даже если они все-таки произойдут, то скорее под напором рынка, а не политических предпочтений.

4.3.1. Резервная валюта: определение термина

Популярное понятие «резервная валюта» сосредотачивается вокруг валюты, которую центральные банки держат в больших количествах как часть своих валютных резервов. Последние определяются МВФ как *«...требования органов кредитно-денежного регулирования, предъявляемые к нерезидентам в форме иностранных банкнот, банковских депозитов, казначейских билетов, краткосрочных и долгосрочных государственных ценных бумаг и другие требования,*

которые могут использоваться в случае дефицита платежного баланса».

Чтобы выполнять функцию резервной, валюта должна быть свободно конвертируемой как для счетов операций с капиталом, так и для операций текущего платежного баланса, относительно стабильной в плане покупательской способности и пользоваться доверием участников рынка.

4.3.2. Выбор центральных банков в сравнении с выбором частного сектора

Спрос на резервную валюту определяется как политическим, так и институциональным выбором в плане денежного/валютообменного режима – как на национальном, так и на международном уровне, а также рыночными предпочтениями. Исторически доминирующие международные монетарные режимы, базирующиеся на фиксированных обменных курсах, (золотой стандарт до 1914 г., золотовалютный стандарт в межвоенный период и Бреттон-Вудская система в период между 1944 и 1971 г.) были основными факторами, определяющими выбор резервной валюты (монетарное золото, британский фунт, доллар США), при этом важную роль играл также частный сектор.

С падением Бреттон-Вудской системы в 1971 г., принятием «плавающих» курсов, а также быстрым расширением и интеграцией глобальных финансовых рынков роль рыночных сил возросла. В мире преимущественно открытых счетов движения капитала и сильной интеграции финансовых рынков растет конкуренция между валютами как средством обмена, расчетной денежной единицей, средством накопления и средством отсроченных платежей. Выбор частного сектора определяется не только вероятной стабильностью или силой отдельных валют, но и масштабом и репутацией экономических систем, стоящих за ним. Еще один важный фактор связан с так называемыми сетевыми внешними факторами, т. е. доминирующим выбором валюты другими

участниками рынка (для снижения стоимости сделок) и наличием различных финансовых инструментов в данной валюте. Таким образом, выбор частного сектора оказывает сильное влияние на предпочтения центрального банка.

И все же режимы «не плавающего» денежного/обменного курса влияют на решения центральных банков в отношении размера и структуры валюты в их запасах и, следовательно, на их спрос на ту или иную резервную валюту. Например, это относится к механизмам обеспеченной денежной эмиссии и другим формам поддержки курса ценных бумаг, которые увеличивают спрос центрального банка на конкретную валюту привязки.

4.3.3. Важность ликвидности

Как уже говорилось выше, роль валютного резерва (поддерживающего конвертируемость национальной валюты счетов движения капитала и текущих счетов) и многочисленные задачи, выполняемые современными центральными банками (как кредиторами последней инстанции, учреждениями, предоставляющими ценовой/обменный курс и обеспечивающими стабильность финансового сектора), в значительной степени определяют выбор резервных валют. Они должны широко использоваться и приниматься частным сектором. Кроме того, экономические нормативы управления валютным обменом, применяемые центральными банками, сами требуют высокого уровня ликвидности. Фактически ликвидность является одной из основных определяющих спроса частного сектора на конкретную валюту.

Таким образом, резервные валюты должны использоваться во всемирном масштабе в торговле, финансовых операциях и как средство хранения сбережений достаточно большим количеством частных агентов, а также обладать относительно стабильной покупательной способностью. Их

должны поддерживать обширные финансовые рынки, что способствует финансовым инвестициям и хеджированию рисков.

И именно ликвидностью объясняется тот факт, что доллар США продолжает удерживать доминирующую позицию в системе глобальной резервной валюты, несмотря на растущую неуверенность в его стабильности. Денежные рынки финансовых инструментов, где доминирует доллар США, все еще демонстрируют самый высокий и глубокий уровень ликвидности по сравнению с другими основными валютами, включая евро. Это также объясняет, почему другим валютам, таким как китайский юань или новая глобальная валюта (см. далее), еще предстоит пройти долгий путь, чтобы бросить вызов доминированию доллара США.

4.3.4. Роль системной инерции

Исторический опыт показывает, что фундаментальные изменения в системе мировой глобальной валюты происходят довольно медленно. Так было в случае с золотом (отход от золотого стандарта длился с 20-х годов XX века до падения Бреттон-Вудской системы в 1972 г.) и в случае перехода от стерлингового к долларовому стандарту. Такое же медленное смещение наблюдалось и в течение 2000-х годов между долларом США и евро (доля активов, где доминировал евро, в глобальном резерве возрастала относительно медленными темпами – см. рис. 1), даже при наличии значительных внешних потрясений.

Системная инерция определялась рядом факторов, в том числе медленным изменением предпочтений частного сектора и опасениями центральных банков, что масштабные изменения в составе их активов негативно скажутся на их рыночной стоимости. Наблюдавшаяся инерция является важным сдерживающим фактором, который следует принимать во внимание при размышлении о далеко идущих изменениях в системе мирового резерва.

4.3.5. Выпуск мировой валюты: благо или проклятие?

Выпуск мировой валюты несет в себе как плюсы, так и минусы. С одной стороны, страна или регион-эмитент получает эмиссионный доход от возросшего внешнего спроса на его валюту, у него будет возможность относительно недорого брать займы в своей собственной валюте, он будет испытывать меньше напряженности в отношении платежного баланса, чем другие экономики (так называемая чрезмерная привилегия – термин, который использовал в 60-х годах тогдашний министр финансов Франции Валери Жискар д’Эстен в отношении доминирования доллара США). С другой стороны, будут также определенные затраты и риски.

Например, внешний спрос на мировую валюту может привести к значительному дефициту счета текущих операций в стране/регионе-эмитенте, что впоследствии подрывает стабильность резервной валюты. Это явление наблюдалось в США при Бреттон-Вудской системе и в научной литературе называется дилеммой Триффина. Так, совсем недавно большой дефицит счета текущих операций в США совпал с большим активным сальдо по текущим счетам в ряде азиатских экономик, а нефтедобывающие страны начали дискуссию об источнике глобальных дисбалансов. В одной из гипотез делалась ссылка на созданный в Китае, Индии, Японии и нескольких странах – экспортерах нефти так называемый глобальный избыток сбережений, с которым нужно поступить в соответствии с расширенной валютной политикой основного центра-эмитента, т.е. Федеральной резервной системы США, с тем чтобы избежать глобальной дефляции.

4.3.6. Глобальные цели против национальных

Какими бы ни были источники возникающих глобальных дисбалансов в 90-х и 2000-х годах, они указывают на потенциальный конфликт интересов в глобальных и национальных целях, с которым сталкивается любой центральный банк, особенно если он эмитирует мировую валюту.

С точки зрения глобальной перспективы денежно-кредитное учреждение, которое эмитирует мировую валюту, должно быть способно обеспечить поддержание глобальной ликвидности на уровне долгосрочных потребностей глобальной экономической деятельности, и в тоже время гарантировать долгосрочную ценовую стабильность и справедливое распределение дохода между регионами и странами. То есть обеспечение резервной валютой должно быть адекватным глобальному спросу на эту валюту, чтобы не допускать отклонений в сторону как дефляции, так и инфляции. Это учреждение также должно уменьшить количество других видов номинальных шоков, таких как чрезмерная неустойчивость обменных курсов и процентных ставок.

Вполне очевидно, что такие макроэкономические действия по глобальному управлению значительно превосходят институционный мандат любого национального или регионального центрального банка, такого как Федеральная резервная система США или Европейский центральный банк (ЕЦБ). Даже если они институционно независимы и принимают во внимание внешние последствия своих решений в области кредитно-денежной политики, в конечном итоге они подотчетны национальным структурам, и от них ожидают решения в первую очередь национальных экономических проблем.

4.3.7. Решит ли проблему новая мировая резервная валюта?

Может ли новая мировая резервная валюта (например, основанная на специальных правах заимствования – СПЗ) решить описанный выше конфликт интересов? Потенциально – да, но придется соблюсти слишком много политических и институционных условий, чтобы это стало реальностью.

Мировая резервная валюта потребует создания мирового монетарного института. Будет ли это Мировой резервный банк, как предлагает Комиссия Штиглица, или реформированный МВФ, – все это потребует

немало времени и политических переговоров. История общеевропейской валюты (в рамках блока относительно однородных стран, плотно интегрированных как экономически, так и политически) дает хороший урок того, насколько трудным и длительным может быть этот процесс.

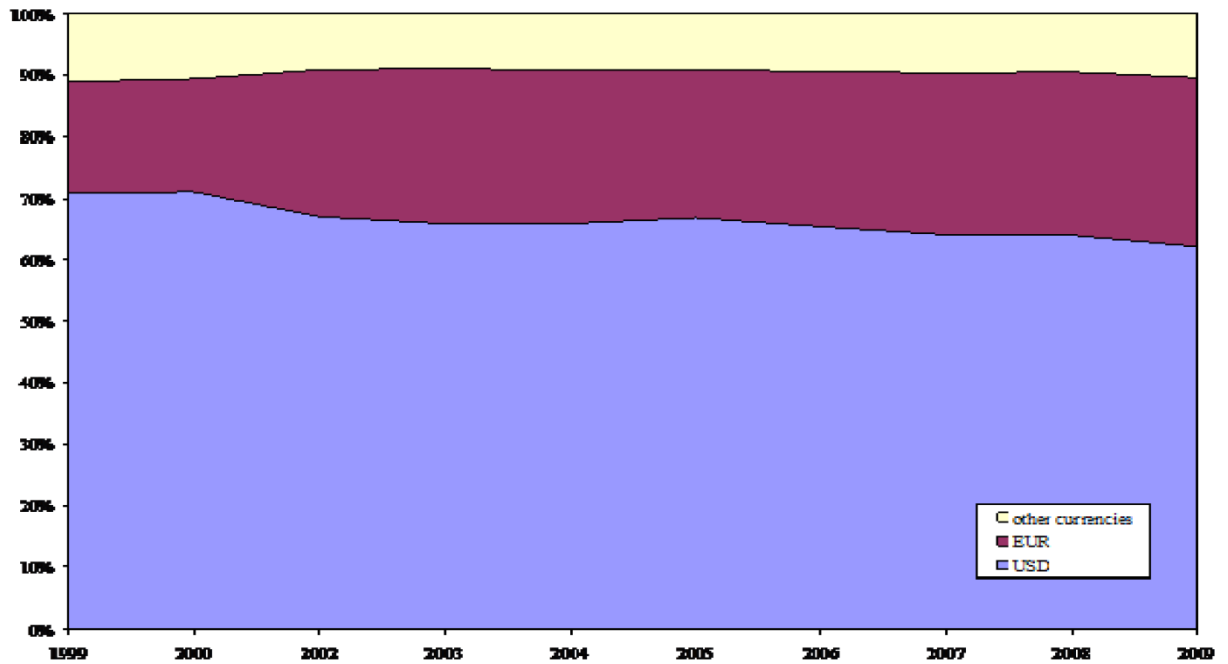
Потенциальные политические и экономические противоречия могут касаться целей и инструментов глобальной монетарной политики, характера распределения голосов в глобальной монетарной институции и гарантий ее независимости, распределения сеньоража, аналитических моделей и моделей прогнозирования глобального производства, инфляции, спроса на деньги, трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики и т. д. И последнее, но не менее важное: потребуются принять различные меры для стимулирования спроса частного сектора на новую валюту. Иначе она ничем не будет отличаться от нынешних СПЗ, которые являются приемлемыми лишь в той мере, в которой их можно конвертировать в «реальную» резервную валюту.

4.3.8. Постепенная эволюция предпочтительней «большого шока»

Принимая в расчет все потенциальные препятствия при создании гипотетической мировой резервной валюты и системную инерцию нынешней системы, в краткосрочной и среднесрочной перспективе наиболее вероятным будет сценарий, в котором будет сохраняться нынешняя мультивалютная система с доминированием доллара США. В средне- и долгосрочной перспективе можно говорить о постепенной эволюции к возрастанию роли евро. Однако это будет в значительной степени зависеть от развития финансовых рынков для активов с доминированием евро (особенно высоколиквидных), а также от способности еврозоны решить свои финансовые проблемы, не компрометируя репутацию евро и ЕЦБ. В долгосрочной перспективе можно даже представить себе возрастание роли китайского юаня, но при

условии, что Китаю удастся преодолеть недоразвитость своих финансовых рынков и обеспечить свою полную интеграцию в мировой рынок.

РИС. 1: ВАЛЮТНЫЙ СОСТАВ ОФИЦИАЛЬНОГО ВАЛЮТНОГО РЕЗЕРВА, %, 1999–2009 гг.



4.4.Глава 3. Частные пенсии: баталии продолжаются (Барбоне Л.)

В Европе и во всем мире накопительные фонды обязательного пенсионного страхования подвергаются критике. Но способны ли предпринимаемые в последнее время политические действия улучшить судьбу будущих пенсионеров? Или они окажутся кратковременным, политически мотивированным латанием дыр, которое в конечном счете сделает жизнь еще труднее?

Частично вследствие глобального финансового кризиса пенсионная реформа вновь вышла на первый план политических дебатов по всей Европе. Последствия недавних финансовых потрясений привели системы первого уровня в состояние кризиса, и во многих случаях – к возобновлению неоконченных параметрических реформ (затрагивающих пенсионный возраст, особые условия, механизмы индексации и т. п.), что часто сопровождалось бурными политическими дискуссиями (Польша, Сербия, Украина, Босния, Турция и др. страны). Следуя примеру Аргентины, которая первой сделала этот шаг в 2009 г., ряд стран предприняли попытки «повторно национализировать» второй уровень с целью увеличения краткосрочного финансирования государственных расходов или сокращения уровня долга.

Наиболее наглядными такие действия были в Венгрии (которая национализировала свои пенсионные фонды, де-факто уничтожив второй уровень), Латвии и Литве (которые сократили отчисления во второго уровня), Эстонии (осуществившей временное перенаправление государственных отчислений со второго на первый уровень в 2009 и 2010 гг.), Румынии (которая отложила запланированное увеличение отчислений во второй уровень в 2010 г.) и Польше, которая предложила сократить отчисления в организации второго уровня на две трети (при

возможности увеличения в будущем). Являются ли такие действия результатом пересмотра прошлых реформ? Или же это проявление политической целесообразности в преддверии новых финансовых реалий? Какой сигнал это дает будущим накопительным пенсионным схемам, и, что более важно, – будущим пенсионерам Центральной и Восточной Европы?

4.4.1. Реформы: мотивы и опасности

За последние двадцать лет практически в каждой стране Центральной Европы и странах бывшего Советского Союза проводились пенсионные реформы (равно как и во многих странах ЕС-15 и за их пределами).

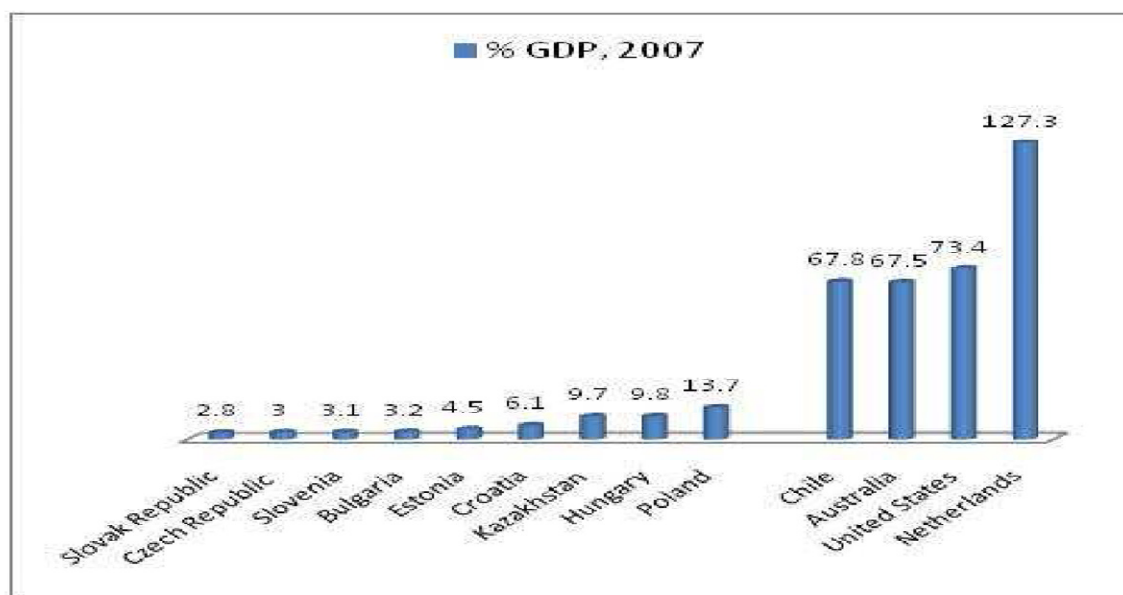
Реформы приобретали разные формы, отражая специфику конкретной страны, степень национального согласия и национальные приоритеты, уровень развития финансовых рынков и возможности нормативно-правовой базы. В каждой стране были попытки заново пересмотреть пенсионный возраст, процедуру индексации, особые условия; в некоторых странах были введены «балльные» системы, связывающие конечные пенсии с отчислениями, хотя и в рамках солидарно-распределительных систем. Большинство стран ЕС-10 и новых стран – участниц Европейского Союза (ЕС) ввели обязательную накопительную систему пенсионного страхования с разными правилами относительно страховых взносов, правомочия и схемами управления фондами. Только Чешская Республика и Словения удержались от этого эксперимента.

У реформаторов было несколько причин для перехода к многоуровневой системе и внедрения накопительного второго уровня. Неблагоприятные демографические тенденции сделали невозможным выполнение обязательств перед будущими пенсионерами нереструктурированных солидарно-распределительных пенсионных систем. Многие страны также столкнулись со значительным бюджетным кризисом, частично уходящим корнями в пенсионные системы, которые в начале 90-х годов

XX в. использовались в качестве «выпускного клапана» для ускорения экономических преобразований. В ходе реформ были предприняты попытки решить эти проблемы. Реформы проходили под сильным влиянием дискуссий о будущей структуре систем социальной защиты, в том числе о реформах 80-х годов в Чили, а также жесткой позиции Всемирного банка в отношении принятия трехуровневых систем.

Считалось, что принятие двух- или трехуровневой системы даст несколько преимуществ. Во-первых, перенаправление части отчислений и взносов в накопительную систему (и сокращение, таким образом, обещанных пенсий из первого уровня) уменьшило бы нагрузку на государственную казну и позволило бы лучше подготовиться к ухудшению соотношения вкладчик/пенсионер. Во-вторых, новоучрежденные частные пенсионные фонды способствовали бы появлению и развитию рынков капитала в странах, проводящих реформы, обеспечивая более высокие ставки дохода для вкладчиков. Это обеспечило бы выплаты, которые могли бы стать дополнением к пенсиям, выплачиваемым (сокращенным) первым уровнем, и обеспечили бы достойный доход после выхода на пенсию. И, наконец (но только косвенным образом), накопительные схемы привели бы к сокращению количества политиков, желающих изменить договора о пенсионном обеспечении в политических целях — накопительными системами не так легко манипулировать.

Рис. 1. НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ



Источник: Всемирный банк*

Реформаторы также не были защищены от сопутствующих рисков. Финансирование второго уровня во время переходного периода требует финансовых средств. Поскольку системы первого уровня были солидарно-распределительными, отдача части взносов рабочего населения на второй уровень — с одновременным продолжением выплаты пенсий «массе» пенсионеров, имеющих на них право (а также тем, кто вступил в пенсионный возраст в переходный период), — создает дефицит на счетах первого уровня, который необходимо финансировать. Сторонники многоуровневой системы не соглашались с тем, что такой дефицит в действительности представляет собой перенос (части) необеспеченных обязательств косвенно в существующие пенсионные схемы.

Возникали также вопросы в отношении достаточности внутренних рынков капитала для размещения потока частных сбережений и обеспечения адекватного дохода пенсионерам. При всех этих рисках было также ясно, что начинаются долгосрочные реформы второго уровня пенсионного обеспечения: об адекватности пенсионного дохода, предоставляемого частично реорганизованными системами, следует

судить только по истечении десятилетий, когда можно будет оценить выплаты комбинированной пенсионной системы.

4.4.2. Немного истории: провалившийся эксперимент или политики за работой?

Фонды работают уже на протяжении нескольких лет и аккумулировали значительные средства — хотя и относительно небольшие, по сравнению с «предшественниками» в странах с более развитыми рынками капитала (рис. 1). Средства остаются в начальной фазе: выплаты были произведены только небольшому количеству женщин-пенсионерок в Польше и Венгрии. Как правило, реформами запрещается или не поощряется, в зависимости от страны, участие во втором уровне тех, кому до выхода на пенсию осталось меньше 10 лет.

Что же тогда послужило основанием для критики, принимая во внимание недавние нападки на фонды? Критики указывают на невыполненные обещания в двух вышеупомянутых аспектах. Во-первых, переходных средств оказалось больше, чем ожидалось, — и, по мнению некоторых, это усложнилось правилами ЕС в отношении пределов государственного долга согласно Пакту стабильности и роста (Growth and Stability Pact). Во-вторых, прибыль от инвестиций на втором уровне оказалась довольно низкой ввиду общей экономической ситуации и чрезмерно высокой комиссии за управление инвестированными средствами. Это две реальные проблемы, но каждая — со своими гранями, которые несколько отличаются.

В отношении переходных средств следует отметить, что, хотя первоначальные оценки были оптимистичными, избыток средств также отражает «успех» второго уровня, в том смысле, что большее количество людей, у которых был выбор — переходить или не переходить на второй уровень, — все-таки сделали это, увеличив таким образом количество переходных средств. Например, в Словакии ожидалось, что после

введения реформ в 2005 г. в систему второго уровня перейдут 100 000 работников, а в действительности это сделали 400 000 человек. В Польше из-за реформ на первом уровне, которыми ликвидировались льготы за особые заслуги, намного больше людей, чем ожидалось, пожелали выйти на пенсию.

Но является ли это аргументом против накопительных схем, и служит ли это причиной для сокращения взносов (отчислений) или даже повторной национализации? Принимая как само собой разумеющийся тот факт, что переходных средств может быть больше, чем ожидалось, их следует рассматривать в контексте общих тенденций в государственных финансах. В течение десятилетия, предшествовавшего финансовому кризису 2008 г., вдохновленные исключительно высоким ростом валового дохода вслед за высокими, но неустойчивыми темпами роста ВВП, государственные расходы в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) быстро увеличились (в реальном исчислении), значительно превосходя излишние средства, вложенные при переходе на многоуровневую систему. Иными словами, расточительные и стремящиеся завоевать побольше голосов политики получили свой пирог и съели его. При этом обвиняя ЕС в жесткости и зашоренности и неумении увидеть главное.

Вторая проблема также сложнее, чем ее часто изображают. Оппоненты накопительных схем указывают на высокую комиссию за управление средствами, что в результате понижает прибыли вкладчиков. Такое мнение не ново и, в самом деле, в последнее время было произведено несколько изменений в отношении организации управления пенсионными фондами с целью сокращения чрезмерной издержкостоемкости сбора средств и комиссии за управление средствами.

В странах ЦВЕ, однако, ограничения по разрешенным инвестициям имели сдерживающий характер, и это привело к высокой концентрации активов в государственных облигациях. Например, в Польше первоначально

иностранные инвестиции были запрещены совсем (но у стран поменьше, таких как Эстония, не было другого выбора, кроме как производить крупные инвестиции за рубежом). В Венгрии решение попытаться диверсифицировать свои портфолио и предложить вкладчикам варианты жизненного цикла на самом деле было решением самих пенсионных фондов, и их последующее нежелание продолжать покупать государственные облигации частично ускорило национализацию в Венгрии. Ограничения по инвестиционным портфолио, возможно, были оправданными, по крайней мере на какой-то период времени, из-за ограниченности рынков капитала в странах ЦВЕ. Но это указывает на парадоксальную безвыходную ситуацию: пенсионные фонды вынуждены вкладывать средства в низкодоходные ценные бумаги, а затем их обвиняют в том, что они не возвращают адекватные доходы!

4.4.3. Как решить невыполнимую задачу?

Что следует делать в ответ на критику и для оживления накопительных схем? Простого ответа нет. К примеру, как отмечалось в важном отчете Всемирного банка, опубликованном пару лет тому назад, несколько лет работы схем второго уровня продемонстрировали, что во многих странах ЦВЕ остается длинный список направлений деятельности, требующих реформирования, дабы гарантировать, что преимущества накопительных схем могут быть реализованы. Задача не из легких: для ее решения требуются предварительные условия, позволяющие пенсионным фондам заработать реальную прибыль, превосходящую ту, которую могут пообещать ненакопительные схемы, и которые могли бы также гарантировать, что на этапе *окончания* жизненного цикла средств (т. е. когда придется ликвидировать большой объем средств для выплаты пенсий, чем аккумулированный в результате взносов работников) средства будут в наличии для осуществления выплат без разрушения финансовых рынков. Технические параметры достаточно ясны, но здесь отсутствует

очень важный момент: потребность в решительном стороннике непрерывной, направленной на усовершенствование реформы в трудной экономической ситуации и в окружении политиков-популистов, которые ничего не делают для обеспечения отдаленного будущего пенсионеров.

4.4.4. Накопительные пенсии: куда теперь?

Какие выводы можно сделать из этого потока политических новостей и продолжающихся дебатов? Можно сказать, перспективы государственных накопительных схем не радужные. Как оказалось они НЕ защищены от политического вмешательства — фактически, как стало видно сейчас, когда эти фонды становились достаточно большими, с ними обращались как с дойными коровами, при этом общественное неодобрение практически отсутствовало. В большинстве стран они также остались без должной заботы в результате политических процессов. После ухода политиков, стоявших у истоков этих реформ, политическая целесообразность берет верх, и практически беспрепятственно делаются попытки «наложить лапу» на крупные аккумулированные средства. Наглядным является пример Венгрии, где большое, политически мотивированное увеличение пенсий первого уровня до 2008 г. ослабило государственную казну до такой степени, что значительный дефицит появился еще до финансового кризиса. Более того, политики (и всерьез!) выставляют второй уровень ответственным за нанесение ущерба пенсионерам, и уже приступили к опустошению фондов, чтобы финансировать на протяжении года-двух ненакопительную систему, которая иначе окажется несостоятельной.

Если эти размышления продемонстрировали мрачный взгляд на пенсионные фонды, то следует также трезво отметить, что они не решили основную проблему, часть которой были призваны решить: продолжительную несостоятельность солидарно-распределительных систем перед лицом демографических тенденций нескольких последних

десятилетий. Возможно, пришло время нового поколения реформаторов, которые сделают шаг вперед?

* *Бабчук и Мусалем.* Как можно развивать финансовые рынки, чтобы они лучше поддерживали накопительные системы (How Can Financial Markets Be Developed to Better Support Funded Systems?) Гл. 2, в: *Хольцман, Роберт*, ред. (2009 г): «Стареющее население, пенсионные фонды и финансовые рынки – региональные перспективы и глобальные проблемы для Центральной, Восточной и Южной Европы» ("Aging Population, Pension Funds, and Financial Markets - Regional Perspectives and Global Challenges for Central, Eastern, and Southern Europe"), Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия, ISBN: 978-0-8213-7732-1

Глава 5. Питер Оппенгеймер. Комментарии к «Стратегии-2020»

5.1. Стратегия 2020 – личная точка зрения

1. Промежуточный отчет о результатах экспертной оценки актуальных вопросов социально-экономической стратегии России на период до 2020 года (далее «Отчет» или просто «ПО») стало для меня серьезной задачей. Хочу подчеркнуть, что нижеизложенное представляет собой отклик отдельного независимого читателя на объемный документ, созданный коллективными усилиями широкого круга объединенных в экспертные группы инсайдеров.

2. ПО является документом, требующим определенных усилий для его изучения. Он занимает (в оригинальной версии на русском языке) 500 страниц и содержит 23 главы, объединенные в пять рубрик, а также включает 100-страничное Приложение в виде таблиц, содержащих описание основных предлагаемых мер, их сроков и их оценочного воздействия на бюджет. Пять рубрик имеют следующие названия:

I. Новая модель развития (3 главы);

II. Макроэкономика – основные предпосылки развития (4 главы);

III. Новая социальная политика – развитие человеческого капитала (6 глав);

IV. Инфраструктура – сбалансированное развитие и комфортные условия жизни (4 главы); и

V. Эффективное государство (6 глав).

3. Отчет является всеобъемлющим как по сути, так и по размеру, определенное внимание в нем уделяется вопросам стратегических целей, а также областям структурного значения, то есть рыночным механизмам и учреждениям, оказывающим воздействие на экономику в целом. Так,

банковские и финансовые вопросы рассматриваются в Разделе II. Также рассматриваются налоговая политика и пенсионная система, которые играют важнейшую роль в вопросах социальной политики и кадровых ресурсов, – области, рассматриваемой в специально отведенном ей Разделе III (сюда относятся главы, посвященные рынку труда, миграции, образованию, неравенству и бедности, медико-санитарной помощи), а также, в значительной мере, Разделе IV (посвященном вопросам жилья, транспорта, энергетики и информационных сетей).

4. У тех, кто знаком с русской историей, как современной, так и долговременной, заголовок Раздела V должен вызвать настороженность: «Эффективное государство». Допустим, но государство какого рода? Ответ в любом случае будет теоретическим: такое государство не похоже на страну, воплощающую чаяния советских людей, а подобно, в некоторой степени, государствам, входящим сегодня в состав ОЭСР. Несмотря на частичное прогнозируемое фактическое увеличение доли государственных расходов в ВВП (см. пункты 13–14 ниже), в отдельных главах Раздела V предвидятся серьезное сокращение численного состава, ограничение сферы компетенции и деятельности по контролю – особенно в том, что касается регулятивных и организационно-правовых обязанностей или функций центральной власти по управлению бизнесом, отчасти в поддержку частного бизнеса и частных акционеров, частично – неправительственных и добровольных организаций и частично – региональных и местных органов власти. Последнее из упомянутого считается возможной ахиллесовой пятой, учитывая некоторый риск влияния регионального национализма, а также других центробежных тенденций, которые могут выйти из-под контроля.

5. В то же время рыночные принципы играют более активную роль в стимулировании управления государственным сектором на всех уровнях.

Такой подход включает проведение конкурентных торгов на правительственные закупки и капитальные проекты, создание федеральной системы контрактов для запуска упомянутых процедур, а также применение ключевых руководящих принципов, таких как показатели нормы прибыли от капиталовложений и экономическое ценообразование (на основании альтернативных издержек) в ключевых видах деятельности.

6. Показатели нормы прибыли требуют применения анализа затрат и выгод для инфраструктурных проектов (я не обнаружил соответствующего термина, используемого в Отчете, но, возможно, это был недосмотр с моей стороны). Ценообразование с учетом альтернативных издержек предусматривает важные изменения в налогообложении и политике субсидирования, особенно в энергетическом секторе, где по-прежнему существуют разнообразные способы для комплексного выравнивания российских внутренних цен относительно цен на мировом рынке. Одним из важнейших изменений в налогообложении, рекомендованных в ПО, является отмена экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты и ее замена более высокими налогами на добычу нефти. Похоже, ничего не сказано о внесении любых аналогичных изменений в политику ценообразования на газ – возможно, потому, что само по себе изменение цен на нефть считается достаточно сложным с политической точки зрения.

7. Несмотря на подобное упущение, общая тенденция и цели Отчета являются в значительной мере согласованными. Пропаганда ограниченной роли государства в Разделе V соответствует содержанию предыдущих разделов, таких как выражение требования большей свободы для развития бизнеса в Разделе I (главы 2–3), улучшения инвестиционного климата и стимулирования частных инноваций; или выражение необходимости модернизации транспорта и информационных сетей в Разделе IV, явно направленных не на усиление централизации экономики и общества, как происходило в советское время, а, напротив, на содействие

децентрализованному принятию решений и укрепление личной инициативы как в бизнесе, так и на уровне конечного потребителя.

8. Также с учетом очевидного постсоветского влияния и согласно рыночной направленности основных принципов Отчета, в нем полностью отсутствуют упоминания «национальных экономических интересов» страны как чего-то предположительно отличающегося от общей суммы индивидуальных интересов граждан России.

9. Более того, упор на рынки, отдельных лиц и конкуренцию прямо связан с призывом к укреплению политической демократии, выраженным в Разделе V. Такой упор становится понятным, если, возможно излишне, учитывается опасность фрагментации и возможной реакции против нее – на низовом уровне, начиная с муниципальных выборов и даже местных референдумов по конкретным вопросам, и продвигаясь далее вверх на региональный уровень и к составным частям Федерации. Москва и Санкт-Петербург, безусловно, обладают высоким статусом даже в качестве самоуправляемых городов; однако они также запятнали себя зафиксированными случаями мошенничества на выборах.

10. Настоящий Отчет характеризуется более или менее стандартной структурой своих многочисленных предложений по реформам, связанным с каждой тематикой. Такой подход включает три стратегических «сценария». Один из них – это «инерция», или «режим без изменений», рассматриваемый в качестве предвещающего застой или, что более характерно, своего рода спад. Второй предполагает проведение постепенных или умеренных реформ; третий – осуществление более радикальных или сложных реформ. Подробные различия между двумя программами реформ редко имеют первостепенное значение. В некоторых случаях действия, классифицируемые как «радикальные» шаги, на самом деле уже были выполнены согласно официальной программе

действий непосредственно после составления ПО, например, предусмотренное возвращение к выборам региональных губернаторов вместо их назначения президентом.

11. Цель представления альтернативного набора реформ, скорее всего, заключается в том, чтобы продемонстрировать наличие выбора временных характеристик пути и приоритетов для продвижения вперед после установления того факта, что предложенная политиками главная идея дает (в лучшем случае) небольшую надежду на прогресс.

12. Даже если в идентичных программах реформ, предложенных для любой данной области экономики или общества, допускается определенная степень дублирования, по-прежнему остается возможность добиться крупномасштабных изменений как в законодательной, так и исполнительной сфере. В самом ПО и особенно в его Приложении, представленном в табличной форме, прилагаются героические усилия для отображения, по крайней мере, частичного графика реализации реформ на период до 2020 года и даже за пределами этого временного промежутка. В нем отображены различия между мерами, скорейшее внедрение которых запланировано в 2012, 2013 и 2014 годах, и теми, внедрение которых отложено до 2015 года или на более поздний период. *Однако если подробное содержание Отчета следует воспринимать всерьез, он должен рассматриваться не просто как единоразовый перечень намерений, а как основа для непрерывного мониторинга прогресса из года в год и доработки по ходу событий.* В то же время различным группам экспертов, участвовавших в подготовке Отчета, следует продолжать свою деятельность в предстоящие годы.

13. Стоит заметить, что отношение в Отчете к государственным расходам является по существу прагматичным (опять же, согласно ориентирам постсоветского пространства). В целом в течение следующего десятилетия предполагается незначительное увеличение доли государственных

расходов в ВВП по сравнению с нынешним соотношением, составившим 32,4% (по данным 2010 года), из которых почти две трети приходится на расходы федерального правительства. Уровень прогнозируемого сокращения расходов на оборону и охрану общественного порядка, содержание органов государственной службы и различные субсидии (особенно для государственных корпораций, таких как «Росатом» и «Роснано») ниже, чем прогнозируемый рост расходов в области образования, здравоохранения, содержания дорог и телекоммуникаций.

14. Ключевым ограничением, налагаемым на более важные государственные расходы, является, конечно же, возможность повышения налогов. В главе 5 ПО указывается, что доходы от нефтегазовой сферы в настоящее время (по данным 2010 г.) составляют одну четвертую часть комбинированных доходов государственного сектора и 46,5% федеральных доходов. Эти цифры, как оказалось, не слишком отличаются от доли нефти и газа в ВВП. (В этой связи статистические данные, отображающие российский национальный доход, нуждаются в тщательной проверке, так как официальные данные, составляющие для топливно-энергетического сектора 9% ВВП, абсурдно занижены.) Однако величина дохода, образующегося в результате налогообложения нефтегазового сектора, очевидно, подвержена влиянию значительных колебаний мировых цен. Наряду с целенаправленной стабилизацией механизмов этого конкретного источника доходов, явно требуется расширение налоговой базы и установление более прогрессивной структуры ставок. Другой вопрос, являются ли они практически применимыми. Предложенная в Отчете мера по внедрению местных налогов, как на жилую, так и на бизнес-недвижимость может послужить в качестве полезного первого шага.

15. В любом случае, общей целью является содействие экономическому росту (увеличению ВВП) путем улучшения условий для инвестиций и

принятия других решений для бизнеса (включая образование транснациональных предприятий), укрепления конкуренции, а также стимулирования и поощрения инновационных решений. Положительным моментом стало бы определение более четких различий между общим объемом ВВП и ВВП на душу населения, особенно в качестве стимулирования иммиграции квалифицированных кадров.

16. Несмотря на центрированность целей экономического роста и неоднократное подчеркивание необходимости увеличения объема внутренних инвестиций с целью усовершенствования использования в России высококачественных трудовых ресурсов и уменьшения ее экономической зависимости от экспорта топлива и другого сырья, в Отчете тем не менее просматривается стремление к занижению масштабов этой проблемы. С одной стороны, в нем излишне оптимистично отображена картина экономических показателей страны за последнее десятилетие. С другой, проблематичным для Отчета является полное преодоление глубоко укоренившихся культурных препятствий для исправления делового климата.

17. Начнем рассмотрение с предыдущей деятельности в постсоветский период. Авторы ПО, разумеется, хорошо знакомы с информацией как о «трансформационном спаде» 90-х годов, так и о значительном повышении цен на сырье, особенно нефть и газ, в первом десятилетии XXI века. Тем не менее в Отчете не отображается адекватное значение этих факторов для экономического развития России.

18. В период 2000–2008 годов наблюдался ежегодный рост реального объема ВВП России в среднем почти на 7%, до начала воздействия международного (по существу, североатлантического) финансового кризиса, явившегося в 2008–2009 гг. причиной спада почти на 8%. Необходимо, однако, помнить, что в 2000 г. фактическая производительность в сфере производства товаров и оказания услуг в

России по-прежнему составляла одну треть уровня конца 80-х годов. Тем временем в целом уровень жизни, поддерживаемый в течение 90-х годов, в действительности заметно возрос. Сокращение в сфере производства во многом отражает сокращение в области военной деятельности и капиталовложений, тогда как гражданское потребление – несмотря на задержки и нарушения при выплате заработной платы – получило преимущества благодаря усовершенствованию распределения ресурсов, главным образом посредством внешней торговли. Таким образом, значительная доля увеличения общего объема производства в первом десятилетии XXI века отражает (как недавно подчеркнул Егор Гайдар) восстановление неиспользуемых мощностей вместо расширения самих мощностей. Несомненной правдой является факт, как указано в главе 2 ПО, что такое возобновление или восстановление «способствует» экономическому росту. Но это не аналогично установлению роста в полном смысле этого слова.

19. Аналогичное замечание применяется, и с большим нажимом, в следующем предложении, взятом из Отчета: «Рост был обусловлен увеличением притока поступлений от экспорта природных ресурсов, а в последующем – большим притоком заемных средств». Опять же, такое утверждение не является ложным, но оно серьезно преуменьшает решающее различие между увеличением объемов экспорта и ростом соответствующих экспортных цен. Последнее имело огромное значение, учитывая пятикратное увеличение цен на нефть и газ в течение десятилетия. И хотя такое положение в действительности косвенно содействует росту, оно представляет собой прямое и преобладающее влияние непредвиденной прибыли на уровень национальных расходов страны благодаря более благоприятным условиям торговли, без какого-либо фактического расширения внутреннего продукта.

20. В то же время главы 2 и 4 ПО имеют чрезвычайную важность для российских федеральных властей, представляя точку зрения о том, что увеличение экспортных поступлений от нефтегазовой сферы благодаря повышению цен можно «перевести в область внутреннего спроса», особенно после 2004 г. Расходы государственного сектора в 2005–2006 годах возрастали ежегодно на 23–25%, а в 2007 году – на 34%. В тот же трехгодичный период уровень банковского кредитования для предприятий и частных лиц возрастал на 49% ежегодно; а внешняя задолженность частного сектора возросла с 108 млрд долл. США до 419 млрд долл. США. Очевидно, что такие темпы роста не являются устойчивыми. Тем не менее в критической оценке существуют вполне определенные признаки ретроспективного взгляда. Если бы международный финансовый кризис не разразился в том виде, как это наблюдалось после августа 2008 г., резкое увеличение, зарегистрированное в вышеуказанных статистических данных, несомненно, сокращалось бы постепенно и автоматически, вместо внезапного изменения направления на обратное и стремительного падение. Кроме того, в самом Отчете констатируется тот факт, что, начиная с конца 1999 г., власти укрепили официальный финансовый баланс России на более чем достаточном уровне, с учетом произошедшего оттока частного капитала и краткосрочного падения цен на нефть. В апреле 2009 г. резерв Банка России составил около 384 млрд долл., после падения на уровень более чем 200 млрд долл. в течение предыдущих восьми месяцев. Кроме этого, валовой государственный долг России на тот момент составил менее 10% ВВП (по сравнению с более чем 100% десять лет назад), и в течение двух лет был превышен на стоимость официальных финансовых активов (в Фонде стабилизации, в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния).

21. Может возникнуть также вопрос относительно данной в Отчете оценки «чрезмерного ускорения экономического развития» как фактического роста внутреннего спроса на 11,3% в год в течение 2005–2007 гг., что почти в два раза превышает рост фактического ВВП (6,3% в год). «Такое несоответствие привело к быстрому росту цен и увеличению импорта, который в значительной степени обеспечивает растущий внутренний спрос» (ПО, глава 1). Безусловно, разочаровывает тот факт, что инфляция цен по-прежнему выражается двузначными цифрами, не демонстрируя тенденции к снижению. Но ускорить процесс невозможно. Мерой, способствующей привлечению дополнительного импорта, стало повышение обменного курса рубля и, следовательно, снижение импортных цен для российских покупателей. Такой подход также ослабляет любые стимулы для производителей в плане инвестирования в производство заменителей импорта в России и способствует проявлению «голландской болезни». Иными словами, несоответствие между фактическим ростом российского импорта (26,6%) и экспорта (6,3%) в 2007 г. в меньшей степени объясняется чрезмерным ускорением экономического развития, чем выгодными условиями торговли, о чем отмечалось выше в пункте 19, и, при отсутствии экзогенного шока, развязанного кризисом субстандартного кредитования, такое несоответствие рано или поздно сократилось бы и вернулось в обратное состояние без нештатных спадов. При всем это, однако, не отрицается срочная необходимость последующего сокращения темпов инфляции до уровня однозначных цифр, способствуя сокращению затрат на ведение домашнего хозяйства, а также некоторому улучшению в функционировании рынка капитала.

22. Рост объема производства России в первом десятилетии XXI века был возобновлен и/или обновлен отнюдь не с помощью всего неиспользуемого резервного капитала. Количество бездействующих предприятий значительно, и такое положение по-прежнему сохраняется, особенно в

отраслях, связанных с оборонной промышленностью, и в моногородах. Подобное утверждение относится к некоторым предприятиям, определенным в качестве стратегических и поэтому повторно приобретенных государством после их приватизации в 90-х годах. Новые инвестиции были произведены главным образом в непромышленные объекты, такие как жилье, отели и офисные здания, а также, выборочно, в экспортные секторы.

23. Замораживание многочисленного неиспользуемого капитала, унаследованного от советской эпохи, отчасти обусловлено местом расположения на огромном пространстве. Однако такое состояние отражает также ненадежный характер рынка капитала в России. Мошенничество при бухгалтерском учете и сокрытие доходов руководителями корпораций от налогообложения означает, что внешние акционеры вряд ли смогут ожидать получения справедливой доходности.

24. Такие же факторы препятствуют получению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), на которые, по имеющимся сообщениям, приходилась одна четверть общего объема инвестиций в основной капитал в начале первого десятилетия XXI века и падение их уровня до половины этой доли в конце десятилетия. Иностранные инвесторы, как правило, опасаются вкладывать деньги в российскую экономику, поскольку Россия считается страной с плохой репутацией относительно правовой защиты инвесторов и акционеров, и поэтому, как правило, они предпочитают предоставление кредитов. Значительная доля притока средств из-за рубежа на российские финансовые рынки, вероятно, принадлежала российским фондам, расположенным в Швейцарии, на Кипре и других оффшорных центрах. Аналогичным образом, флотация крупных российских, в том числе контролируемых государством, компаний на бирже обычно происходила в Лондоне (или других западных зонах), а не в Москве. Подобным образом

среди российских предпринимателей осуществляются заметные правовые мероприятия.

25. В отличие от подробного, пообъектного рассмотрения трудовых вопросов (см. список глав в пункте 3 выше), обсуждение капитала в ПО является обрывочным и ограниченным. Желательно было бы увидеть некоторые прогнозы развития будущего объема и структуры сбережений и инвестиций, а также связанной с ней структуры производства.

26. Сценарий «без изменений» означает, что Россия продолжает сохранять в избытке свои внутренние инвестиции, тем самым удерживая положительное сальдо платежного баланса на текущем счете и создавая свой запас чистых иностранных активов. Соответствующий вклад в совокупное сокращение затрат для домохозяйств, корпоративных и государственных секторов может варьировать. Таким образом, возможно использование каналов финансового посредничества и обмена активов, упомянутых в пункте 23 выше. В любом случае ситуация не будет благоприятствовать диверсификации промышленности. Основная часть внутренних промышленных инвестиций будет продолжать поступать в экспортные секторы первичного производства, не в последнюю очередь – в сырьедобывающие энергетические проекты высокой стоимости для арктических и субарктических регионов.

27. Сценарии с большим реформаторским уклоном способствовали бы превращению России в чистого импортера капитала или в страну, занимающую сбалансированную позицию при отсутствии чистого перемещения капитала в любом направлении. Обеим конфигурациям, конечно же, будут соответствовать крупные двусторонние потоки, поскольку российская промышленность становилась бы более диверсифицированной и более интегрированной с внешним миром, при условии продажи по различным ставкам как акций промышленных предприятий российского государства, так и непрофильных проектов в

корпорациях с преобладающей государственной собственностью. В Отчете особенно недостает данных относительно масштабов таких вкладов. Однако Приложение включает ряд мер по рационализации и сокращению участия государства в бизнесе.

28. Кроме того, заслуживают упоминания политика и перспективы развития *сельского хозяйства* – упоминания об этой области практически полностью отсутствуют в ПО, что достойно сожаления, хотя микроэкономические показатели производства и занятости, как правило, выходят за рамки Отчета. России, безусловно, следует стремиться внести серьезный вклад в мировые запасы продовольствия в рамках своей миссии в двадцать первом веке.

29. Многое будет зависеть от прилагаемых усилий по улучшению общего делового климата в России, как непосредственно, так и через специальные стимулы для технологических инноваций, описание которые содержится в отдельной главе. Четким признаком отраженных в Отчете трудностей при непосредственном столкновении с подобным важнейшим вопросом (напоминаю о своем замечании на этот счет в пункте 16 выше) является нить повторяемости, которая проходит через три главы Раздела 1. Тон задается во второй половине главы 1. Подраздел, озаглавленный «Разработка стратегии улучшения бизнес климата (институциональная стратегия); повышение конкурентоспособности инвестиций», включает следующее утверждение:

«Анализ наиболее острых проблем, ограничивающих возможности экономического роста в России, незначительно затрагивает *вопрос относительно низкой деловой активности, связанной с неблагоприятными факторами бизнес-среды и государственным регулированием предпринимательской деятельности, а также проблему низкого уровня внутренней конкуренции как основного недостатка российского рынка.* Основные негативные факторы в этой области включают следующее:

1. чрезмерное неравенство прав участников финансового рынка
2. барьеры для выхода на рынок новых компаний
3. искажение влияния государственного и монопольного секторов
4. чрезмерное и неэффективное регулирование
5. коррупционные методы
6. недостаточная скорость перестройки старых компаний, получающих поддержку государства в различных формах».

рывок почти *дословно* повторяется примерно через 10 страниц, в средней части главы 2. Другие примеры являются менее яркими. Однако, как правило, чувство тревожного бессилия возникает всякий раз, когда упоминается о необходимости свободного делового климата, более энергичной конкуренции и развития предпринимательства.

30. Не представляет труда распознать причины. Во-первых, проблема имеет глубокие корни в русской истории и культуре. Равенство перед законом и, следовательно, уважение к закону и его беспристрастное применение были чуждой концепцией как при царях, так и в советское время. Государственная власть была выше закона. Деловая культура рассматривалась в штыки. Коммерческий успех зависел от интересов исполнителей.

31. Во-вторых, усиление мгновенной критической реакции на целый комплекс взаимосвязанных недостатков – нечестное и хищническое корпоративное управление со стороны бизнесменов, злоупотребление исполнительными или следственными полномочиями со стороны государственных служащих, отсутствие судебной беспристрастности, коррупция на каждом шагу – представляет собой явно невозможную задачу. Такое воздействие должно осуществляться постепенно. Однако системное воздействие при разрозненных мерах является непредсказуемым и порой может оказаться контрпродуктивным.

32. В-третьих, общественное мнение, главным образом согласно двум предыдущим пунктам, характеризуется скептическим или безразличным отношением к попыткам улучшения. Эксперты-наблюдатели могут высказать мнение о России как о стране, демонстрирующей слабые показатели в вопросах общественной и деловой морали, что является серьезным недостатком, но не безнадежно. Средний гражданин России, как правило, рассматривает подобную ситуацию как безнадежную, но не серьезную, поскольку, несмотря на всю непродуманность и расточительность, все же обеспечивается совокупность мер регулирования и балансирования.

33. Россияне являются достаточно честолюбивыми, чтобы конкурировать в плане достижения глобального приоритета в спортивной, культурной и интеллектуальной сферах. В данном аспекте широкая общественность поддерживает органы власти. Задача заключается в том, чтобы привить подобное отношение к вопросам законности и достоверности, характеризующее бизнес-среду. Поэтому политические лидеры совершенно правы, подчеркивая в форме главы 2 ПО недостойное место, которое занимает в этих областях Россия, согласно международным рейтингам, на данный момент, хотя потребуются время, дабы убедить общественность в том, что улучшение является не только целесообразным, но и возможным.

34. Приложение ПО включает обширный перечень мероприятий, запланированных на 2012–2014 гг. с целью ограничения регулирования бизнеса со стороны правительственных учреждений, расширения возможностей для подачи представителями общественности жалоб на поведение со стороны должностных лиц, а также усовершенствования профессионализма в области управления персоналом на государственной службе (включая такие детали, как критерии поощрения и присуждения наград). Считается, что, особенно на ранних стадиях, меры должны быть

направлены на минимизацию риска неблагоприятных побочных эффектов; также существует хороший повод для приостановки гласности до тех пор, пока не смогут быть выделены положительные результаты. К примеру, меры по уменьшению количества должностных лиц и приостановления их регуляторной/следственной деятельности не требуют законодательного обоснования, и, следовательно, никакого дополнительного публичного оглашения. Полномочия должностных лиц можно просто игнорировать, и они не должны применяться, за исключением самых исключительных случаев.

35. Существует надежда, которая не является необоснованной, что сочетание методик, указанных в Приложении, подготовит почву также для ликвидации системной коррупции в государственной администрации. В таком случае можно ожидать также осуществления некоторых ценных дополнений к судебным стандартам, хотя исключение политического вмешательства в судебный процесс заслуживает по меньшей мере равного приоритета.

36. С подобной широкомасштабной и амбициозной десятилетней программой мер обязательно существует вероятность как разочарований, так и достижений. Наряду с тщательным мониторингом хода выполнения, как подчеркнуто в пункте 12 выше, следует обязать лиц, ответственных за осуществление такой программы, быть решительными, но не упрямыми, снисходительными, но не покорными.

5.2. Только контроль и никакого руководства

Предлагаемые изменения в университетской программе пенсионного обеспечения (USS) – далеко не самая острая проблема, стоящая перед Оксфордом. Однако дебаты Конгрегации по этому вопросу в конце прошлого семестра (широко освещавшиеся в приложении *Gazette Supplement* (1) к номеру университетской газеты 4937 от 8 декабря 2010 г.) ярко продемонстрировали стратегически дисфункциональный характер высшего руководства и управления Университетом. Все эти органы управления просто не замечают своей нелепости, одержимы стремлениями избежать рисков и плохо понимают приоритеты таких университетов, состоящих из нескольких самостоятельных колледжей, подобно Оксфорду. В результате они все чаще прибегают к мерам контроля, не осуществляя при этом фактического руководства, – выступают в роли некоей двоюродной сестры власти без ответственности, к которой традиционно прибегают деятели той или иной профессии. В вопросах же руководства они рассчитывают на «внешний мир»: правительство, органы регулирования в сфере высшего образования, попечителей пенсионного фонда USS, миллиардеров, желающих потешить свое тщеславие, и на любых других лиц, чья поддержка помогает центральному управлению укреплять свою власть над процессом и стратегиями предоставления образования.

Неудивительно, что в результате возникают дублирование, путаница и расточительство. Яркий пример этого приводит Тим Хордер в опубликованной недавно передовой статье в *Oxford Magazine*, № 306 (8-я неделя, МТ, 2010 г.). Он рассказывает о наличии в Оксфорде «четырёх отдельных крупных и хорошо финансируемых организаций, занимающихся исследованиями в области глобального потепления

(Environmental Change Institute (Институт изменений окружающей среды), Smith Institute (Институт Смита), Mathematical, Physical and Life Sciences Division (Отделение математических, физических и биологических наук), Martin School (Школа Мартина), сталкивающихся с «заметным недостатком общего руководства и координации».

Доля вины в этом академического сообщества Оксфорда очевидна. В значительной мере и мы позволили этому произойти. А кое-кто близоруко (или эгоцентрично) даже содействовал процессу. Бесспорно, в определенные критические моменты мы сообща защищали в Конгрегации нашу профессиональную автономность и исторически сложившееся самоуправление. Однако не всегда мы делали это с достаточной последовательностью или тщательностью. Эффективная защита нашего единства требует возложения обязанностей по принятию руководящих решений – какими бы изнуряющими они ни были – на профессоров, избранных их же коллегами, а не на назначенцев-карьеристов, сфера профессиональных интересов которых, как правило, не выходит за пределы их бюрократического влияния, что проявляется как в раздувании штата подчиненных, так и в приобретении, *de facto*, надзорных функций в таких сферах, как набор студентов или соблюдение установленных норм.

Один из моментов, имеющих отношение к пенсионному обеспечению и могущих потребовать в этом смысле особого внимания, – премиальная надбавка, выплачиваемая лекторам (в отличие от присвоения званий без прибавки к заработной плате). Конгрегация пассивно дала свое принципиальное согласие на это в летнем семестре 2010 г., хотя на сегодняшний день такая схема не реализуется из-за недостатка финансирования. Как, когда и на каких условиях будут выделяться упомянутые средства, остается неясным.

Вернемся, однако, к дебатам по вопросу пенсионной системы. Вынесенное на весьма расплывчатых основаниях Решение (и сопутствующая Поправка), предусматривающее надлежащий процесс консультирования относительно предложенного преобразования USS, было объявлено неприемлемым для Совета (вернее, для большинства его членов) – как нас мимоходом заверили, сделано это было «не в духе конфронтации», но «для обеспечения возможности широкой дискуссии по этим важным вопросам в суверенном законодательном органе университета». Естественно. Разочаровавшись в своих надеждах на одобрение предложений USS без какой-либо открытой дискуссии вообще, большинство членов Совета менее всего желали острой конфронтации, в которой они могли только проиграть. Гораздо лучшим решением было дать пролетариату возможность пошуметь «вокруг» этих вопросов с минимальным, по всей вероятности, результатом для запланированного хода событий.

Выступления против Решения были весьма показательными. Совет не привлек к обсуждению ни одного рядового преподавателя или сотрудника университета. Два представителя центральной руководящей структуры пространно и с видимым удовольствием поведали обо всех процедурных и временных препятствиях, мешающих формированию какой-либо конструктивной критики предложений USS. Третий оратор, директор по финансам, посокрушался по поводу нескольких не очень убедительных цифр. «В 2009–2010 гг., к примеру, университет потратил в общей сложности 55 миллионов фунтов стерлингов на пенсионные взносы». Хотя директор и не упомянул об этом прямо, из некоторых его обобщенных высказываний стало понятно, что около четверти указанных сумм не относились к пенсиям USS, а, следовательно, являлись в лучшем случае второстепенными для дискуссии.

Еще больше озадачили комментарии председателя Казначейского комитета (казначей Кибл-колледжа). Вместо того чтобы самостоятельно определить, что предложенные изменения в USS не отвечают интересам университета, сначала он высказался против ложных конституционных оснований для одобрения Конгрегацией консультационного процесса. А после этого предпринял попытки опровергнуть предыдущее предположение, отметив, что «невнедрение (предложений относительно USS) повлечет за собой увеличение средних сумм расходов колледжа на USS на 50 000 фунтов стерлингов в год, что приблизительно равняется расходам на наем одного CUF или двух UL». Но стоило ли ограничиваться только таким сравнением? Колледжи могли бы пригласить вдвое больше лекторов, если бы их вознаграждение уменьшилось в два раза.

Однако приз, без сомнения, следует присудить другому выступавшему против Решения – главе университета сэру Айвору Кру. Он начал выступление с того, что заявил о своей личной заинтересованности как бывшего попечителя USS со стороны работодателей. Поскольку его поддержка сокращения выплат USS была искренней и бескомпромиссной, осталось непонятным, почему он счел необходимым сделать такое заявление. Возможно, потому, что в своем разъяснении он пространно сослался на статью консультанта-актуария Пенсионной федерации работодателей Питера Томпсона «Реформирование USS – обоснование необходимости в изменениях», которая весьма кстати попала в руки редактора *Oxford Magazine* – как раз вовремя для того, чтобы опубликовать ее сразу же после дебатов в Конгрегации (*ОМ*, № 306, указ. соч.).

В завершение своего выступления сэр Айвор предупредил, что Оксфорд рискует «быть отмеченным общественностью и политиками как университет, стремящийся взимать высокие платежи, но не проводящий

даже умеренного реформирования своих весьма обширных привилегий в интересах будущих поколений преподавательского состава». То есть преподаватели должны потуже затянуть свои пояса, чтобы умиротворить плательщиков и политиков, *вне зависимости от устойчивости существующей системы USS.*

Это было, пожалуй, самым поучительным. Оказывается, работодателей смущает не шаткое положение USS, а, напротив, ее устойчивый, здоровый статус, являющийся препятствием для сокращения пенсионных выплат, к которым они стремятся по другим причинам. Они хотят отменить начисление пенсий из расчета последней зарплаты, как сделали частные корпорации. Однако страховые условия для пенсионных фондов отдельных корпораций являются (и должны быть) более строгими, нежели для общенациональной профессиональной схемы пенсионного обеспечения, каковой и является USS. Они хотят привести уменьшения пенсионных выплат в соответствие с сокращениями пенсий в государственном секторе (т. е. пенсий госслужащих, врачей и т. д.), проводимыми правительством в рамках оптимизации бюджетных расходов. Однако то, что, в отличие от таких государственных пенсий, USS является финансируемой системой, не дает им возможности на законных основаниях осуществить подобные сокращения, не доказав сначала, что эта система в теперешнем состоянии нежизнеспособна. А существующие данные просто не позволяют им этого сделать.

Отсюда и та неохотность, непрозрачность, с которой проводятся консультации по вопросам USS с членами Совета. А также расхождения, отмеченные различными ораторами Конгрегации, выступавшими в поддержку Решения. Например, Сьюзан Купер (ее совместно с коллегой по Кэмбриджу Стивенем Каули мастерскому руководству

исследовательским процессом (чрезвычайно обязано все университетское сообщество) указала на спорность данных о продолжительности жизни, которыми оперировали представители Пенсионной федерации работодателей. Уайли Хорн (Департамент вычислительных услуг) отметил, что работодатели USS решили принять предложенные поправки к системе пенсионного обеспечения как «необходимые для долговременной устойчивости и жизнеспособности системы», несмотря на тот факт, что в актуарном отчете компании Mercer Ltd. за 2010 г. прямо отрицается существование такой непосредственной необходимости.

С другой стороны, некоторые вопросы все же требуют решения, пусть и не безотлагательного. Основным из них, конечно же, является увеличение продолжительности жизни. Но этот процесс развивается последовательно. Лучшее всего эту мысль выразила Сьюзан Купер:

“Если продолжительность жизни увеличится на три года, мы будем работать приблизительно на два года дольше, а пребывать на пенсии – на год дольше, делая те же взносы и получая такую же пенсию, что и сейчас. Подобное повышение обычного пенсионного возраста является столь же необходимым, сколь и достаточным для обеспечения состоятельности и устойчивости существующей системы пенсионного обеспечения...”

Кроме того, в материале, опубликованном USS с некоторым запозданием, признается, что «другие предложенные изменения направлены не на компенсирование увеличения продолжительности жизни, а на обеспечение перехода к более консервативной инвестиционной стратегии с более низкими доходами от вложений в обмен на снижение рисков и неустойчивости». («Устойчивое развитие и пенсионная система USS», ОМ № 306, указ. соч.).

Другими словами, это означает спокойную жизнь для управляющего пенсионного фонда – плюс, конечно, потенциальные бюджетные

послабления по взносам со стороны университетских работодателей. В Оксфорде же это соответствующим образом означает расширение сферы центрального управления для сохранения ею своего чрезвычайно раздутого за последние годы штата. А во всех других вузах, по словам сэра Айвора, – дополнительное пространство для применения пенсионных механизмов, дающих возможность досрочного выхода на пенсию.

Еще один вопрос, требующий тщательного изучения, – «завышение реальной заработной платы» в верхнем конце шкалы (термин сэра Айвора и, кстати, гораздо более предпочтительный, нежели «птица высокого полета» или «академическая звезда», поскольку взаимосвязь между преподавательской элитой и высокой зарплатой явно ненадежна). Это один из предлогов, под которыми работодатели стремятся изменить основание для начисления пенсии, исходя не из размера последней зарплаты, а из среднего переоцененного объема заработной платы на протяжении всего срока службы (CARE). Как снова отметили Купер и Каули, система CARE ощутимо менее прозрачна, а с «увеличением зарплаты» гораздо проще работать, используя специфические условия, – например, создавая отдельный пенсионный фонд для каждого компонента выплат, выходящего за рамки общей шкалы, не затрагивая при этом систему начисления пенсий из расчета последней заработной платы, применяемую к большинству пенсионеров.

Пререкания центрального менеджмента Оксфордского университета с преподавательским составом по поводу пенсий или каких-либо иных вопросов далеко не неизбежны. Прискорбным в этих дебатах является их с самого начала доказанная необходимость, когда абсолютно все аргументы интеллектуального и морального характера были на стороне защитников Решения. Вместо того чтобы угрюмо им возражать, центральное

руководство давным-давно должно было бы поддержать их, и самостоятельно критически пересмотреть USS в общих интересах рассудительности и честного поведения. Тот факт, что руководство этого не сделало, свидетельствует о его нынешней несостоятельности и деморализованности.

Исходя из всего вышесказанного, зададимся вопросом: каковы же шансы на то, что такое руководство окажется способным принять еще более значительный вызов и присоединиться (более того – отчасти инициировать) к движению за восстановление самоопределения британских университетов в известных обоснованных пределах, в которых получение финансирования извне больше не будет связано с необходимостью подчиняться прихотям политиков и регулятивных органов или саморекламе толстосумов?

В статье «На пути к английской (или британской) «Лиге плюща» (*ОМ № 305, МТ 2010 г.*) я отмечал, что политика коалиционного правительства в сфере финансирования высшего образования обостряет давно существующую у некоторых британских университетов необходимость – не просто в их собственных интересах, но в интересах вузовского сектора в целом – самоустраниться из существующей системы финансирования и создать обновленный частный сегмент, подобный существующему в вузах американской «Лиги плюща». В соответствии с моими аргументами, такой «уход в частный сектор» влечет за собой нечто большее, чем обычные риски. Он не обязательно означает фантастический «денежный дождь» из сказочных источников, но и не обязательно приведет к созданию затруднений для малообеспеченных.

Однако неперенным условием для такого «ухода» является наличие у центрального руководства определенной силы воли и надлежащего понимания приоритетов, имеющих у Оксфордского университета в различных сферах. Среди последних – количество студентов, претензии относительно необходимости преподавать в ущерб исследовательской работе, финансирование и цели привлечения средств (особенно пожертвований для поддержки приема студентов и аспирантов без учета их финансового положения) и безрассудное увеличение административно-управленческих расходов. При таком положении дел невозможно с полной уверенностью утверждать, что руководство (безусловно, в Оксфорде и, возможно, в других вузах) действительно способно мобилизовать всю стратегически необходимую решимость. Остается только надеяться.

Глава 6. Иван Самсон. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения

Иван Самсон, профессор Университета Гренобля (Франция), исследователь-экономист в Версальском Университете (Франция)

6.1. Материалы для Главы 9. Миграционная политика. Как создать русский Бангалор?

I. Теория притока мозгов

II. Русская диаспора

1. Русская диаспора в советский и постсоветский периоды

2. Русская диаспора и отрасль российских информационных и коммуникационных технологий

3. Факторы, определяющие подъём промышленности в области программного обеспечения в России

III. Ресурсы диаспоры и их влияние на Россию

1. Познавательные ресурсы

2. Относительные ресурсы

3. Учредительные ресурсы

4. Организационные ресурсы

5. Символические ресурсы

IV. Приемлемые условия и рекомендации по увеличению положительного влияния диаспоры

1. Допустимые условия

2. Влияние политики на роль диаспор при создании нематериальных ресурсов

3. Рекомендации по увеличению участия диаспоры в развитии России

Настоящий документ ставит своей задачей выявить роль русской Диаспоры в экономическом и социальном развитии родины. Он основывается на недавнее исследование, проведённое во Франции (Бюга, 2011). Несмотря на тот факт, что Россия является страной значительного притока иммигрантов, в частности переселенцев с постсоветского пространства, за последние годы страну покинуло несколько значительных волн эмигрантов. Одной из отличительных особенностей этих недавних волн является их состав – квалифицированные специалисты и студенты. К талантливым людям, эмигрировавшим в советский период и относящимся к старой Диаспоре, присоединяются потоки квалифицированных специалистов, которые составляют новую Диаспору. Благодаря значительному присутствию мигрантов с высоким уровнем образования, русскую Диаспору знают как самую образованную диаспору в мире. Этот образ обязан в первую очередь успеху русских научных деятелей за границей. Идея «утечки мозгов», поддерживаемая в 60 – е годы, в наши дни не является актуальной. Несмотря на негативные последствия, которые может повлечь за собой на родине отъезд квалифицированных специалистов, широко известен тот факт, что этот человеческий капитал, уехавший за границу, может быть настоящим источником развития для родины, которая сделала вклад в его образование.

Чтобы аргументировать эту гипотезу настоящая работа будет изложена в четырёх частях. Цель первой части – осветить концептуальные рамки теории «притока мозгов», которая показывает, что квалифицированные специалисты, уехавшие за границу на длительный срок, могут содействовать развитию родной страны при помощи многочисленных ресурсов, которые они поставляют на эти территории. Затем будет рассмотрено положение русской диаспоры на примере того как она вносит свой вклад в улучшение общего положения России. В третьей части будут

подчёркнуты возможности, которые позволяют получить пользу от русской диаспоры. И наконец, чтобы вовлечь русских, проживающих за рубежом, в процесс развития родной страны, предлагается к вниманию серия советов политическим руководителям России.

6.1.1. Теория притока мозгов

Обсуждение влияния миграций имеет несколько этапов развития, которые разворачиваются вокруг двух диаметральных точек зрения. С одной стороны исследования утверждают, что миграции составляют скорее потерю для развивающихся стран, которые утрачивают свой самый редкий и самый важный ресурс: человеческий капитал, и с другой стороны самая современная литература считает миграцию вектором развития родных стран мигрантов. Обе категории убеждений находят отражение в противоположных перспективах: «оптимистическое» видение и «пессимистическое» видение.

Обсуждение последствий миграций развивалось скорее отдельно от теоретического обсуждения, рассматривающего причины феномена, что объясняет недостаток отдельного видения влияния, оказанного на страны происхождения.

Изучение последствий миграций началось под влиянием неоклассической модели конвергенции и теории модернизации, которые представляют международную мобильность людей как источник уменьшения различий между странами. Эволюционное развитие этих поисков перешло в период пессимистического нео - марксистского видения и скептицизма 1970 и 1980 – х годов, в который скорее преобладало убеждение, что миграции – это источник различий между странами. Недавно, в условиях новой миграционной экономики и феномена транснационализма, изучение влияния миграций на развитие родных стран возвращается к идее, что миграционный процесс может быть благоприятным для родных стран.

Преобразования, которые произошли в 1990 годы, были обозначены повсеместным изменением структуралистских или теорий функционализма на более плюралистическое видение, которое принимает во внимание многочисленных субъектов, участвующих в миграционном процессе, показывая, что мигранты могут играть благоприятную роль для развития родных стран.

Неоклассическая теория конвергенции и теория модернизации Ростоу лежат в основе оптимистической мысли о влиянии миграций на развитие родных стран, представляя человеческую мобильность как источник сближения между странами. Неоклассическая модель подчёркивает возможности экономического сближения между странами лишь при помощи мобильности, без определяющего фактора работы, который перемещается из стран, имеющих избыток рабочей силы и недостаток капитала в страны, предоставляющие высокие зарплаты, где фактор капитала является избыточным, а рабочая сила недостаточна, таким образом, происходит уравнивание зарплат между странами.

Неоклассическая модель показывает, что мигрант действует как *человек экономический*, который принимает решение мигрировать самостоятельно, основываясь на положительных данных о ценах и о доходах. Принимая во внимание тот факт, что субъект, участвующий в миграциях рассматривается как лицо без привязанностей, неоклассическая теория не смогла принять во внимание эффект обратной связи (*эффект обратной связи*) этого феномена. Следуя этим авторам, сближение между странами происходит благодаря мобильности рабочей силы. Эта модель, выделяющая лишь уравнивание цен, не позволяет выявить точное влияние, оказанное мигрантами на свою родину.

Напротив, подход с точки зрения развития (Ростоу, 1960) предполагает экономическое выравнивание родной для мигрантов страны при помощи

перевода денежных средств, обмена знаниями между мигрантами и не – мигрантами, что способствует таким образом модернизации общества родной страны. Наша работа основывается на идее, что миграция является источником сближения между странами, так как, используя мобильность лиц, родные страны мигрантов получают доступ к рынкам, к экономическим, социальным, политическим моделям принимающих стран, таким образом, процесс интеграции развивающихся стран в мировую экономику становится более простым и быстрым.

В нашем анализе о роли, сыгранной мигрантами в развитии родины, мы отталкиваемся от идеи об экономической конвергенции при помощи международной мобильности, но по отношению к классической модели, мы рассматриваем мигранта как члена общества своей родины, с которой он сохраняет контакт в течение миграционного периода, как носителя различных ресурсов, которые распространяются между родиной и принимающей страной.

На заре 90 – х годов, появляется новое поколение исследователей, предоставляющие более оптимистическую перспективу влияния миграций квалифицированных специалистов на свою родину, освещая возможность «утечки мозгов с притоком мозгов» (Маунтфорд, 1997; Старк и др., 1997 ; Бэйн и др., 2001). Эти изучения анализируют образования запаса человеческого капитала и способ, при помощи которого миграция изменяет решения населения развивающихся стран в пользу инвестирования в обучение. Положительная роль, которую играют миграции в увеличении человеческого капитала родины, определяется как результат «стимулирующих действий» (предполагаемые *стимулирующие действия*). А также другие положительные действия, такие как денежные переводы (*денежный перевод*), возвратная миграция или образование

связей были выявлены и названы как «влияния возврата» (фактические действия обратной связи) (Лодиджиани, 2009).

1. Модель выравнивания при помощи побуждающего действия к инвестированию в человеческий капитал

Наиболее используемый аргумент для категории ожидаемых действий – возможность образования человеческого капитала при помощи увеличивающихся инвестиций в образование, стимулируемые возможностью эмиграции. Центральная идея исследований этого периода – анализ привнесенных факторов в «эндогенную» версию неоклассической теории экономического роста. В этих моделях привнесенные факторы человеческого капитала составляют движущую силу собственного роста. Главный вклад, как указывает Лодиджиани (2009), происходит на индивидуальном уровне, когда процессы миграции, воспринимаемые как средство, которое позволяет повысить возврат инвестиций в образование, побуждают многочисленных лиц развивающихся стран получать образование, и, как следствие, количество тех, кто продолжает своё обучение на национальном уровне возрастает. Когда это влияние побуждения (*мозг*) доминирует над существующей эмиграцией (*утечка*), человеческий капитал возрастает в родной стране.

Одна из гипотез этих моделей состоит в том, что вероятность миграции ставится под вопрос: из тех, кто инвестирует в образование, в конце эмигрирует лишь часть. Те, кто остаются в стране имеют более значительный накопленный человеческий капитал благодаря побуждающим действиям, и таким образом родина обладает большим человеческим капиталом (Лодиджиани, 2009: 17).

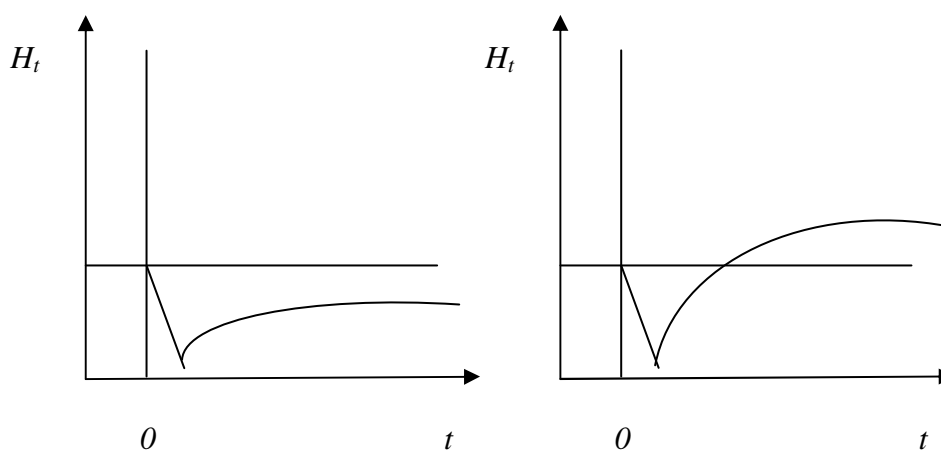
Рапопорт Г. и Докье Ф. (2007) поясняют наглядным примером как образованное население, уезжающее на длительный срок, порождает

положительное влияние на родину, что влечёт за собой приток мозгов (*приток мозгов*).

Изображение 1: *Динамическое влияние утечки мозгов*

Негативные влияния утечки мозгов

Позитивные влияния утечки мозгов



Источник: Рапопорт Г. и Докье Ф. (2007; 20)

Отъезд на краткий срок квалифицированных специалистов представляет собой для страны отправления чистую потерю. Со временем мигранты, которые преуспели профессионально за границей, мотивируют других граждан своей родины продолжать обучение, что увеличивает человеческий капитал в родной стране, но также и в длительной перспективе, благодаря созданию связей продолжается обмен благами, идеями, знакомствами, информацией уехавшими лицами за границу с родиной, позволяя тем самым родным странам получить выгоду от этих потоков.

По сравнению с литературой, рассматривающей мигрантов как фактор различий, выявляющей лишь влияние «утечки мозгов» на короткий срок,

новая литература показывает, как миграции на длительный срок положительно сказываются на родных странах мигрантов.

- **Эмпирические исследования, подтверждающие побуждающее действие к инвестированию в обучение**

Многочисленные эмпирические исследования показывают существование механизма побуждающих действий. Значительным является вклад таких специалистов как Бэйн, Докье и Рапопорт (2001), который состоит в поперечном анализе 37 развивающихся стран, где они показывают, что возможная миграция имеет положительное влияние на образование человеческого капитала в тех странах, из которых уезжают мигранты, в особенности в странах, у которых изначально низкий уровень ВВП на душу населения.

Старк и Вонг (2002) также считают, что миграция может оказывать побуждающее действие на образование человеческого капитала. Они заявляют, что производительность отдельного человека зависит не только от его собственного капитала, но также от общего уровня человеческого капитала и чаще всего люди недостаточно инвестируют в человеческий капитал. Авторы показывают, что позволяя контролируемой части квалифицированных работников эмигрировать в богатую страну, не – мигранты будут заинтересованы вкладывать больше в своё образование, улучшая тенденцию недостаточного инвестирования, таким образом, достигается социально-приемлемый уровень человеческого капитала при отсутствии государственных субсидий.

В случае закрытой⁴³ экономики государственные субсидии необходимы, чтобы смягчить недостатки, связанные с положительными привнесенными

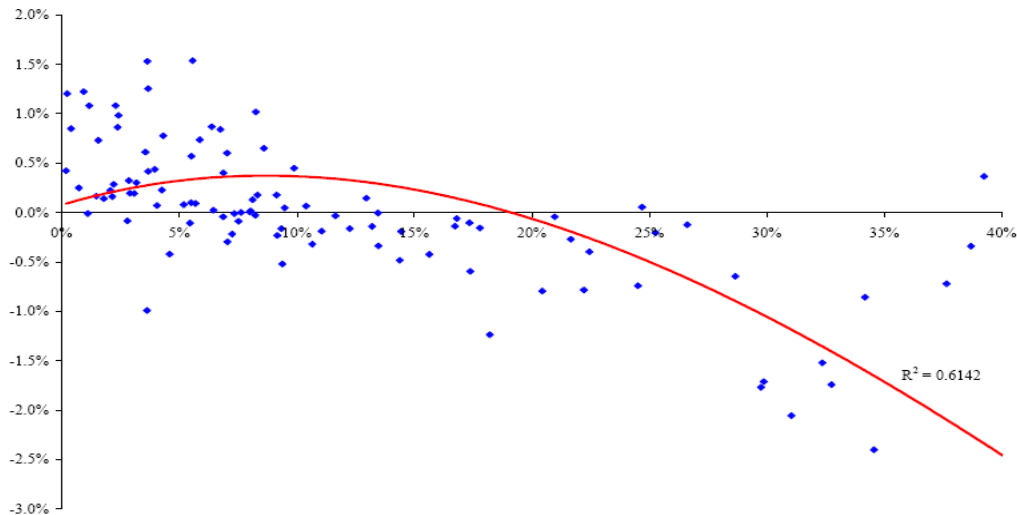
⁴³ В этом случае закрытый = без миграций

факторами человеческого капитала, что сглаживается за счёт миграций в случае открытой экономики.

Старк и Вонг (2002) показывают присутствие «притока мозгов» (*приток мозгов*) при «утечки мозгов» (*утечка мозгов*), аргументируя это тем, что благодаря хорошо продуманной миграционной политике возможно улучшить благосостояние и приблизить экономику к социальной оптимальности. Они высказывают идею, что до определённого уровня миграции могут функционировать как прекрасная замена государственных субсидий (то есть, чем больше уровень эмиграции, тем меньше уровень субсидий, чтобы достигнуть социального оптимума (Докье и др., 2008)).

Бэйн и др. (2008), используя базу данных об уровне эмиграции исследования Докье и Марфук (2006) также выявили факты, которые свидетельствуют, что миграции квалифицированных специалистов имеют положительные влияния на образование человеческого капитала. Авторы показали, что среди 127 развивающихся стран, которые подверглись анализу, те которые сочетают относительные низкие уровни человеческого капитала (менее 5%) и слабые уровни эмиграции квалифицированных специалистов (менее 20 %) более способны получить выгоду от утечки мозгов. Напротив, этот феномен имеет негативные влияния в странах, где уровень миграций компетентных лиц превышает 20 % и/ или пропорция лиц, имеющих высокий уровень образования выше 5% (см. изобр.1.5)

Изображение 2: Утечка мозгов и человеческий капитал в развивающихся странах



Ист

очник: Бэйн, Докье и Рапопорт (2006 : 26).

Ось X показывает уровень эмиграции квалифицированных специалистов, ось Y отражает явное влияние *утечки мозгов*

Принимая во внимание эти результаты, для одних развивающихся стран как Индия, Китай или Бразилия, где миграции квалифицированных специалистов производят явно выраженное положительное влияние, для других же стран, у которых высокие уровни эмиграции образованных людей, эта ситуация становится тревожной.

2. Модель выравнивания при помощи возвратных миграций

Анализ положительного влияния миграции квалифицированной рабочей силы нацелен на другие воздействия как, например влияния возврата (*эффект обратной связи*). Эта категория включает в себя: перевод денежных средств мигрантами, возвращение уехавших лиц, которые привозят с собой финансовый капитал, накопленный за время работы в стране назначения и/ или новые компетенции, приобретенные за границей, или даже участие этих мигрантов в научных и деловых сообществах, что способствует распространению технологических и промышленных знаний (Докье и Рапопорт, 2005).

Многие авторы (Старк *и др.*, 1997; Лоуэлл, Финдлей и Стюарт, 2004; Дос Сантос и Постель-Вине, 2003) говорили о благоприятной роли, сыгранной квалифицированными специалистами, вернувшимися на родину: дополнительные приобретённые компетенции за границей, склонность к инновациям, мотивация к созданию собственных предприятий, финансовые средства и установленные связи будут способствовать увеличению производительности и экономического развития страны. Опыт многих стран, таких как Ирландия, Корея, Китай, Тайвань и Индия подтвердил благоприятное влияние связано с возвращением мигрантов.

Владея финансовым капиталом, мигранты по их возвращению склонны открывать собственные счета, что приводит к созданию новых рабочих мест и таким образом уменьшает безработицу в этом регионе. Например, Дустман и Кирхкамп (2001) в своём исследовании, посвящённом вернувшимся турецким мигрантам и их выбору оставаться работающими людьми, показали, что большинство мигрантов делают выбор в пользу создания собственного дела или же не работать, и что квалифицированные специалисты остаются активными гражданами после своего возвращения.

Этой же точки зрения придерживаются Дос Сантос и Постель-Винэ (2003), утверждая, что при наличии временных миграций определённого количества квалифицированных специалистов положительное воздействие весьма вероятно в родных странах, в частности в тех, где сектор ИР⁴⁴ мало развит.

Те мигранты, которые вернулись воспринимаются как лица, которые благоприятствуют передаче технологий, что приведет к уменьшению технологических расхождений между странами. Что касается

⁴⁴ Исследование и Развитие

долговременной миграции, меньше людей, которые вынуждены уехать и многие предполагают вернуться.

Дос Сантос и Постель-Винэ (2003)

Они предлагают изменение миграционной политики с целью увеличения количества временных виз за счёт постоянных виз, и как следствие, страны происхождения смогут воспользоваться приобретенной гражданами компетенцией, которые отработали определённый период за границей. Авторы полагают, что благодаря этим политическим мерам эмиграция квалифицированных специалистов сможет уменьшиться, потому что желание инвестировать в обучение сократится по причине малых возможностей устроиться за границей, и с другой стороны, возвратные миграции возрастут, таким образом, страны выезда смогут воспользоваться человеческим капиталом тех, кто вернулся.

Лодиджиани (2009) отмечает, что Старк и др. (1997) мыслят в рамках иной концепции и считают возможным «приток мозгов» при «утечке мозгов» при помощи возвратных миграций в ситуации неполной осведомлённости. При возможности мигрировать работники, предполагающие значительную окупаемость человеческого капитала при помощи миграции, более заинтересованы инвестировать в образование. В начале своего пребывания в стране назначения работники – мигранты получают доход по средней производительности в группе мигрантов. С течением времени устанавливаются и повышаются личные полномочия, которые и определяют уровень заработной платы.

В этих условиях, менее квалифицированные специалисты получают меньшую зарплату, что может повлечь за собой возвращение мигрантов с меньшим уровнем квалификации и таким образом родная страна может

извлечь выгоду из их накопленных финансовых ресурсов в стране назначения и их знаний.

- **Определяющие факторы возвратных миграций**

Что касается определяющих факторов возвратных миграций, Борхас и Братсберг (1996) показывают, что этот момент может быть спланирован мигрантом после периода, проведённого за границей, который он считает оптимальным или он происходит в зависимости от типа отобранных кандидатов, который был в основе миграционных потоков. Идея возвращения также появляется в ситуации, когда решение о миграции было принято в условиях неточной информации о стране назначения.

Что касается избирательности миграции, авторы показывают, что возврат усиливает тип первичного отбора, что значит, что в случае когда мигранты верно отобраны, те кто уезжают являются более квалифицированными, как следствие те кто решают вернуться на родину являются мигрантами мало или вовсе неквалифицированными. Рассматривая этот аспект Борхас (1989) в своём исследовании о научных деятелях и инженерах, иммигрировавших в Соединённые Штаты Америки выявляет, что лица, которые наименее всего преуспели это были те, у кого была большая склонность покинуть Соединённые Штаты Америки.

Дустманн (2003) даёт другое объяснение процессу возвратной миграции. Он свидетельствует, что в итоге мигранты планируют вернуться на родину в активный период жизни, тем самым оказывая положительное воздействие на не – мигрантов, которые смогут воспользоваться их опытом. В работе посвящённой Германии автор показывает, что одна из причин, которая определяет возвращение это изменение зарплат в стране назначения. Таким образом, повышение зарплат лишает заинтересованности в возвращении, тогда как понижение зарплат влечёт за собой значительные возвращения.

Важно отметить, что возвратные миграции подвержены влиянию различных факторов в зависимости от характеристик мигрантов, условий жизни и работы в стране назначения по сравнению со страной происхождения и т.д. Тем не менее, опыт показывает, что очень немногочисленным странам удалось вернуть своих соотечественников. В силу менее благоприятных условий в странах происхождения, большое число мигрантов решает окончательно остаться в принимающей стране, даже те, кто переехал, чтобы продолжить учёбу.

Например, (Сервантес и Геллек, 2002) констатируют, что 88% процентов китайских студентов, получив докторскую степень в области наук и технологий в Соединённых Штатах Америки в 1990-1991 по прошествии четырёх лет после окончания учёбы продолжали работать в стране назначения. Для докторов наук из Индии эта цифра была 79%. Несмотря на достаточно слабые миграционные потоки возврата компетентных лиц, далее мы увидим, что Китай и Индия смогли получить выгоду от своих соотечественников, чтобы способствовать развитию на государственном уровне и стать главными участниками регионального и даже мирового развития. Пример этих стран подтверждает, что мигранты могут способствовать развитию своей родины даже на расстоянии и вызывает у нас еще большее желание раскрыть в этой работе как русская диаспора может внести вклад, и при каких условиях произойдет положительное воздействие на родину.

3 Модель выравнивания при помощи перечисления средств

Модель выравнивания при помощи перечисления средств является одним из главных подходов, которые объясняют, что мигранты участвуют в развитии своей родины даже без физического присутствия. Несмотря на возрастающее количество исследований излагающих значимость

переводов денежных средств мигрантами для экономического роста стран происхождения вопрос остаётся спорным.

Интерес к переводу денежных средств (*денежные переводы*) возрастает в 2000 годах, когда их размер становится все более крупным и всё чаще утверждается, что они являются вектором развития южных стран, главных получателей денежных средств.

Официальные данные за 2009 год показывают, что денежные потоки, отправленные в развивающиеся страны, равнялись 316 миллиардам долларов, что превышает почти в 4 раза эти показатели за 2000 год, которые равнялись 85 миллиардам долларов. Несмотря на снижение показателей на 6% в 2009 году в связи с мировым кризисом по отношению к 2008 году, когда объём переводов средств составил 336 миллиардов долларов, по предварительным оценкам за 2010 и 2011 года среднее повышение составит 6% в год.⁴⁵

Эти финансовые средства остаются вторым источником внешнего финансирования развивающихся стран после прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которые составили 548 миллиардов долларов в 2009 году⁴⁶. Переводы средств примерно в три раза превышают государственные дотации в развитие, которые составляют 119, 6 миллиардов долларов в 2009 году⁴⁷.

Принимая в расчёт возрастающие суммы, отправляемые мигрантами в развивающиеся страны, международные организации и некоторые

⁴⁵ Рата, Д., Санкет, М. et Ани С. (2010), *Перспективы потока денежных переводов 2010-2011*, Миграция и Развитие Сводка 12, Апрель 2010 и Миграция и развитие Сводка 2 – Направления Денежных Переводов 2006, Всемирный Банк

⁴⁶ ЮНКТАД (2010), *Мировой Инвестиционный Отчёт : Инвестирование в низкоуглеродистую экономику*, Женева И Нью-Йорк

⁴⁷ ОЭСР (2010), *Помощь в развитии увеличилась в 2009 году и большинство плательщиков достигнуто своих целей в содействии на 2010 год*, Париж

исследователи начинают рассматривать эти ресурсы как средство, которое компенсирует негативное воздействие, вызванное явлением *утечки мозгов*. Фэйни (2007) указывает, что Всемирный банк (2003)⁴⁸ - одно из учреждений, которые утверждают, что отрицательные результаты *утечки мозгов* уравновешены финансовыми средствами, отправленными в родную страну.

Лишь недавно через теоретические и эмпирические исследования обсуждение вопроса роли перечисления средств вышло на другой уровень, а именно на тот который рассматривает положительные воздействия для общества стран происхождения. Эти исследования показывают, что суммы, полученные от мигрантов, использованы не только для массового потребления, но также направлены на инвестиции в реальный сектор экономики.

Многочисленные работы в итоге приходят к заключению, что переводы денежных средств имеют прямое влияние на уменьшение бедности семей получающих эти переводы, а также региона, где эти суммы расходуются. Перечисления средств мигрантами играют важную роль в уменьшении бедности и в распределении доходов, но масштаб и выражение воздействия, произведенные этими средствами, зависит от получателей прибыли. Мора и Тэйлор (2005) указывают, что переводы денежных средств более благоприятно влияют на уменьшение сельской бедности в сообществе страны происхождения, которые имеют большое количество членов семьи за границей. Для многих развивающихся стран эти суммы переводов составляют важный источник существования.

⁴⁸Фэйни, Р. (2007) ссылается на текст Рата, Д. (2003), *Денежные переводы работников: Важный и Стабильный Источник Внешнего Финансового Развития*, в Всемирный Банк (2003) *Мировое Финансовое Развитие 2003*, Глава 7, Вашингтон, Д.С.: Всемирный Банк, где переводы денежных средств, представлены как механизм, способный компенсировать негативные влияния, связанные с *утечкой мозгов*.

Например, во время исследований о влиянии перевода средств на уровень бедности и инвестиций в Гватемале, Адамс (2006) считает, что эти финансовые потоки уменьшают масштаб бедности, так как для большинства семей они составляют 50 или 60% от их общих доходов. Вопреки другим исследованиям, этот анализ показывает, что деньги, полученные от мигрантов, полностью не растрачиваются на предметы потребления. Семьи, получающие денежные переводы воспринимают эти суммы как временный и ненадёжный доход и склонны их вкладывать, нежели тратить на товары повседневного спроса.

Эти модели выравнивания показывают, что миграционный процесс может быть благоприятным для стран происхождения, которые могут извлекать пользу из человеческого капитала своих уехавших соотечественников, из финансовых средств, от связей мигрантов, которые упрощают передачу знаний и технологий. Мы аргументируем идею, что экономическое выравнивание возможно благодаря лицам, уехавшим за границу, произведя детальный анализ влияний, оказанных на страну происхождения.

Обзор новых теорий экономического выравнивания

Это новое видение влияния миграций представляется более сложным, потому что оно учитывает всех участников процесса миграции, с одной стороны страны происхождения и страны назначения, с другой стороны самих мигрантов. Тем более по отношению к предшествующим теоретическим моделям, которые рассматривают краткосрочные международные миграции, современная литература применяет динамический подход, что позволяет установить не только прямые воздействия феномена. Как уже упоминалось, многие авторы отмечают, что долговременные миграции могут породить положительные влияния на примере побудительного влияния (инвестиции в человеческий капитал) и

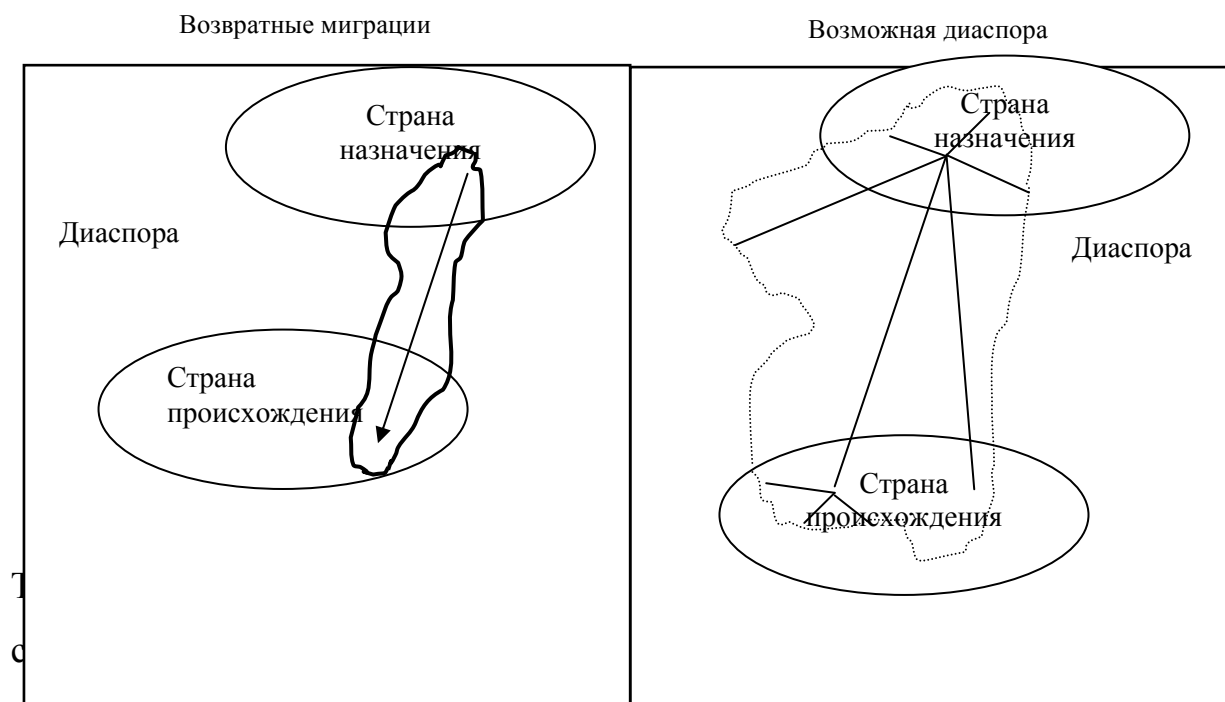
влияния возврата (возвратные миграции, перечисление средств), которые имеют долговременное воздействие на развитие страны происхождения.

Подходы, используемые в этой главе, включают значительные вопросы, которые также представляют для нас интерес в этой работе, но они недостаточно развёрнуты. Недавние исследования говорят о благоприятной роли миграций на образование человеческого капитала в странах происхождения, положительном влиянии мигрантов по возвращении или о влиянии перевода средств на уменьшение бедности, но мы констатируем недостаток анализа структур, которые объединяют страны назначения и страны происхождения, которые побуждают и благоприятствуют передаче различных данных в страны происхождения. В ходе этого анализа мы рассматриваем русскую диаспору как источник развития стран происхождения и их интеграции в мировую экономику.

Чтобы получить пользу от лиц, уехавших за границу, многие страны попытались принять возможность возвратных миграций, которая пока не принёсла ожидаемых результатов. Ж.Б. Мейе (2007) отмечает, возможная диаспора отличается от возвратных миграций своей сложностью и неразрывностью связей, которые существуют между уехавшими лицами и странами происхождения.

Те мигранты, которые возвращаются могут привнести свой человеческий и финансовый капитал один единственный раз, тогда как в возможной эти переводы являются постоянными за счёт связей, которые упрощают распространение потоков информации, знаний, технического оборудования, инвестиций, технологий, которые постоянно направляются в страны происхождения, не требуя при этом физического присутствия мигрантов в стране происхождения.

Изображение 3: Миграции возврата и возможные диаспоры



назначения при помощи диаспоры. Принимая во внимание, что эти связи различной природы: научные, профессиональные, культурные, политические и т.д., их влияние является более сложным на страны происхождения по сравнению с компетенциями в одной области специализации, что приносят мигранты по возвращению. При наличии диаспоры, страны происхождения получают доступ к накопленному социальному капиталу своими уехавшими соотечественниками, к их знаниям и компетенциям, к их умениям, их финансовому капиталу, ресурсам, которые могут быть полезны для развития страны. Для Жан-Батиста Мейе, диаспора играет роль не просто посредника между странами назначения и странами, оказывающими приём, а присоединяет к этой роли особое значение направляемым потокам к странам происхождения.

Концепт «притока мозгов» показывает, что, несмотря на физическое отсутствие в родной стране, диаспора оказывает значительное влияние на процесс развития родины и её местонахождение в мировой экономике.

Вторая часть этого документа описывает явление русской диаспоры, выявляя её вклад в развитие России.

6.1.2. Русская диаспора

Россия входит в группу БРИК⁴⁹, которая объединяет четыре быстро развивающихся страны: Бразилия, Россия, Индия и Китай.

Общий ВВП этих четырех стран, в которых проживают более 40% мирового населения, на данный момент составляет более 25 % мирового⁵⁰ ВВП. Goldman Sachs считает, что в 2020 году страны БРИК составят треть мировой экономики со взносом 49 % в рост мирового ВВП и займут ключевые места на мировой экономической сцене. Несмотря на экономический кризис, страны БРИК, по сравнению с развитыми странами, продемонстрировали значительные темпы роста ВВП.

На 2008 год, темп роста ВВП в Китае был равен 9,6 %, в Индии - 6,1 %, в России - 5,6 % и в Бразилии - 5,1 % по сравнению с уменьшением ВВП на 0,7 % в США и 0,4 % в Японии⁵¹. Страны БРИК заняли позиции главных участников в своих регионах, где они играют существенную роль на политической и экономической сценах. Занимая значительное место в экономическом развитии своих регионов, они перестали являться «классическими» странами в плане развития, но стали настоящими партнерами в международном развитии. Для того, чтобы определить

⁴⁹ Акроним BRIC впервые появился в газете Глобал Экономикс инвестиционного банка Goldman Sachs в ноябре 2001. Данное понятие относилось к четырем вышеупомянутым странам с очень высоким уровнем роста и способностью достичь к 2050 году одного уровня развития и влияния как у экономики стран Большой Семёрки: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада.

⁵⁰ Мировой Валютный Фонд (2009), Кампания экономического восстановления группы БРИК, Журнал Службы МВФ, июль 2009

⁵¹ Всемирный банк, Показатели Мирового Финансового Развития

данную группу, федеральное Министерство Экономического сотрудничества и Развития Германии (BMZ) ввело в 2004 новый термин: «страны внедрения» (*якорные страны*), объединяющий 15 стран⁵², включая Россию, которые занимают центральное место в экономическом развитии регионального масштаба и всё чаще мирового уровня.

Очевидно, что важную роль в сохранении значительных темпов роста сыграло не только наличие природных ресурсов, которыми располагает Россия, но также человеческих ресурсов, которыми она располагает. Надо также учесть вклад русской диаспоры. Эта диаспора, становясь всё более структурированной, формируется в цельное образование, сыгравшее важную роль в позиционировании родины на мировом рынке информационных услуг.

1. Русская диаспора в советский и постсоветский периоды

История русской диаспоры включает два значительных этапа эволюции: первый - советский период (1917-1990), второй - постсоветский (начиная с 1990 до настоящего времени).

1.1 «Старая» русская диаспора

Начиная с XIX века, в течение советского периода русская эмиграция пережила

несколько миграционных волн, которые стали основой появления «старой» русской диаспоры, в количестве 2 миллионов людей к началу 1990 года (Рязанцев и Ткаченко, 2007). Советский период был определен специалистами по эмиграции из СССР тремя главными волнами, известными как: "первая ", "вторая " и "третья" волны эмиграции (Вишневецкий и Зайончковская, 1992: 41).

⁵² Китай, Индия, Индонезия, Пакистан, Таиланд, Египет, Иран, Саудовская Аравия, Нигерия, ЮАР, Аргентина, Бразилия, Мексика, Россия и Турция

Первые две волны данного периода характеризуются вынужденной эмиграцией нескольких миллионов людей в условиях двух мировых войн для того чтобы избежать голод 1933 года, репрессий 1937 года, либо жесткой политики Сталина и т.д.

Гражданская война 1917 порождает один из главных потоков эмигрантов, противников революции и советской России. Волна тех, кто не принял новый режим, известна под именем «белой эмиграции». В течение этого периода, более 1,5 миллион «белых» покинули свою страну для того, чтобы обосноваться в Европе, из которых 400 000 остались во Франции. Некоторые русские эмигранты, прибывшие во Францию, выбирают свободные профессии, но все же наибольшее число эмигрантов занимаются трудом, ориентированным, прежде всего, на зарплату, становясь шоферами такси, официантами, клерками и т.д..

В начале 1920 г, к волне «белой русской эмиграции» присоединяются потоки эмиграции представителей интеллигенции, литераторов, ученых, изгнанных советской властью либо самостоятельно решивших уехать; военные представляют также значительную часть этой волны. В 1922 около 160 представителей интеллигенции преследовались *большевиками* (Горбов, 1995: 31). Эти эмигранты ведут активную социальную жизнь в странах своего местонахождения, создавая школы, церкви, ассоциации русских эмигрантов, организовывая культурные мероприятия. Вторая волна эмиграции была вызвана Второй мировой войной, спровоцировавшей потоки людей за границу для того, чтобы поддержать военную экономику.

В этот период появляется и другой поток людей, покидающих страну, чтобы избежать тюрьмы или других форм репрессий, проводимых политикой Сталина. Эти две первых волны русской эмиграции главным образом спровоцированы политическим положением в стране, но, в то же

время, обусловлены и экономическими изменениями, вызванными Первой мировой войной и Второй мировой войной.

Третья волна (1948-1990) является спонтанной и обычно называется "этнической" эмиграцией. Идет речь о миграционных потоках по возвращению евреев в Израиль, греков в Грецию и немцев в Германию. Этот эмиграционный этап проходит в рамках строгих запретов со стороны советской власти. Эмиграция не так масштабна и количество уезжающих едва превышает миллион человек. В 70-х годах имеет место большая волна политической эмиграции. Данные эмигранты, названные также "диссидентами», уезжают в различные страны. Приблизительно 500 000 человек, главным образом евреи, покинули СССР или были изгнаны еще в конце войны (Горбов, 1995: 31). Ситуация меняется в 1988, когда свободная эмиграция евреев, немцев и греков разрешена так же, как визиты по личному приглашению. В данной связи, эмиграция возрастает в 2,5 раза к 1988 по отношению к 1987 достигая 108 000 человек вместо 39 000, удваивается в 1989 (235 000) и удваивается также в 1990 (452 000). Потоки мигрантов направлялись в Израиль (45 %), в Германию (42 %), в США (6 %) и Грецию (почти 5 %) (Вишневский и Зайончковская, 1992: 44). Этот год ознаменован началом свободных перемещений, которые продолжатся и в постсоветский период, и после крушения режима.

1.2 Появление « новой русской диаспоры»

Второй этап истории русской диаспоры начинается с открытия границы в 1990, связанным с распадом Советского Союза. Это событие вызвало четвертую миграционную волну, которая полностью отличается от трех первых и характеризуется количественным превосходством. А. де Тенги (2004) отмечает, что 4,7 миллиона людей окончательно покинули Россию между 1990 и 2003 для того, чтобы обосноваться в Европе, в Америке или

в Израиле. Что касается географического распределения русской диаспоры в этот период, А. де Тенги (1998) отмечает, что главным основными странами, привлекавшими 95% русских эмигрантов из бывшего СССР, были: США, Израиль и Германия.

Оставшиеся 5% распределяются между Грецией, Финляндией, Польшей, Австралией и Канадой. В начале, данный период касался этнической эмиграции, где 65 % и 70 % общего количества людей, покидающих Россию, были немецкого или еврейского происхождения (А. де Тенги, 1998). Вследствие уменьшения миграционных потоков по этническому признаку, количество этнических русских возрастает до 25 % -35 % от общего количества в зависимости от года.

Тип этих эмигрантов отличается от типа «голодных беженцев» в Западную Европу на первых этапах русской эмиграции.

Эта четвертая волна эмиграции не является принудительной и не принимает форму окончательной миграции как в случае с этнической, но является результатом личного выбора скорее по экономическим причинам с целью обрести лучшие профессиональные и жизненные условия, может иметь временный и миграционный характер между страной назначения и Россией. Эти миграционные потоки отличаются квалифицированными эмигрантами, специалистами и людьми умственного труда, которые ищут реализации собственных потенциалов в стране пребывания, либо продолжая высшее обучение, либо работая в крупных компаниях, которые предоставляют больше возможностей для карьерного роста. Эта новая эмиграция вошла в норму, акт миграции не рассматривается более как антипатриотическое действие, не запрещается властями и не осуждается окружением.

Помимо появления эмиграции в «дальнее зарубежье», постсоветский период приводит к появлению «ближнего зарубежья», пространства стран бывших социалистических республик. В течение этого этапа появляется "новая русская диаспора", насчитывающая 25 миллионов человек на момент переписи 1989 года (А. де Тенги, 2002). Эти несколько миллионов этнических русских вдруг оказываются вне России, а в одном из 14 новых суверенных государств, где они в основном находятся в меньшинстве, составляя от 2 % до 30 % общего населения на момент 2000 г (Экерт, 2004), пополняя ряды диаспоры.

Русская диаспора объединяет как старую, так и новую диаспоры. Она не однородна с этнической точки зрения и состоит из: русских, евреев, татар, чеченцев, русских немцев и другие этнических групп, позиционирующих себя как «русские» А. де Тенги (2004: 15) говорит, что *«термин «русский» подразумевает разнородную действительность, понятие более сложное и богатое нежели просто гражданство и этническая принадлежность»*. Официальные российские тексты о диаспоре определяют ее как *« всех эмигрантов из СССР и России и их прямых потомков (...), которые не обладают гражданством Российской Федерации, но признают духовную или культурно-этническую связь с Федерацией или одну из них »* (Ларюэль, 2006 :31).

Эти резиденты «русского и русскоговорящего пространства», как его называет Анна де Тинги в соответствии с советским наследием, сосредоточенно на создании «советского человека», под сильным влиянием культуры и русского языка, определяют себя как русских и развивают ностальгическое чувство по отношению к «родине», объединяясь в диаспоры русских за границей, чтобы разделять те же ценности. Объединение людей, выходцев из разных стран бывшего СССР

в русские диаспоры – явление довольно распространенное. Русское государство определяет их как «иностранные соотечественники».

Термин «соотечественник» не придаёт особого юридического статуса членам диаспоры, это лишь понятие, приписываемое тем, кто по собственному желанию идентифицирует себя с Россией. Чтобы держать под контролем возврат "соотечественников", жертв политических репрессий, Российское Государство создаёт в 1992 Федеральную миграционную службу (ФМС). Вопрос русских эмигрантов начинает интересовать власти все больше и больше, что приводит в 1995 к созданию первого государственного учреждения, ответственного за взаимоотношения с диаспорой, Союз соотечественников, который с 2001 в сотрудничестве с ассоциациями-диаспорами различных стран организует мировой Конгресс соотечественников.

Намерения России скорее направлены на принятие мер, стимулирующих возвращение этнических русских, и подтверждаются созданием «программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом – 2006-2012 », которая касается всех людей *«воспитанных в традициях русской культуры, которые владеют русским языком и которые не желают рвать связь с Россией »* (А. де Тенги, 2009: 2). Тем не менее, вопрос возврата является достаточно спорным, так как закон о гражданстве не предусматривает особый статус для соотечественников, а только процедуру упрощенного получения гражданства, на основании поправок 2003 года к Закону 2002 года, которые позволяют начать процедуру получения гражданства, не подтверждая законное пребывание в России в течение нескольких лет.

Таким образом, можно сделать вывод, что русские, проживающие за границей, не пользуются особыми преимуществами в налоговых, тарифных, инвестиционных вопросах. Несмотря на интерес, проявленный к диаспоре, Российское государство, в отличие от Китая или Индии, на данный момент не создало особых прав для соотечественников, проживающих за границей, что частично объясняет невысокую роль диаспоры в развитии России.

2. Русская диаспора и отрасль российских информационных и коммуникационных технологий

Рассматривая русскую диаспору, мы не можем говорить об исторической зрелости и структурированной организации, как в случае с китайской или индийской диаспорой. Это недавно возникшая диаспора и по сей день находящаяся в стадии становления и развития, которое усложнилось и стало неоднозначным в смысле этнических разграничений из-за распада Советского Союза, что заметно увеличило состав русской диаспоры. Несмотря на свой развивающийся характер с точки зрения структуры диаспор, сообщество русских, живущих за границей, уже играет важную роль в интегрировании России в мировую экономику, в частности в отрасли информационных технологий, где она занимает устойчивое место.

2.1 Диаспора, обладающая высоким научным потенциалом

Влияние диаспоры в отрасли информационных технологий было очень мало изучено. Одна из первых работ в этой области - эмпирический и теоретический анализ Бардана и Кролла (2006) и докторская диссертация на тему кластера программного обеспечения Санкт-Петербурга Самагановой (2008), где автор проводит эмпирическое изучение

предприятий Санкт-Петербурга в отрасли ИТ ⁵³и освещает роль, которую диаспора сыграла в развитии этой отрасли, используя понятие территориальных ресурсов. Самаганова (2008) анализирует диаспору сквозь призму ресурсов, унаследованных и полученных непреднамеренно (система русского образования, сильная академическая традиция, традиция военизации) и ресурсов, созданных, как например основание исследовательских центров, профессиональных союзов, которые позволяют эффективно использовать вышеупомянутые непреднамеренные ресурсы.

Диаспора описана как неумышленное следствие умышленных действий (отъезда за границу для учебы или улучшения профессиональной квалификации). Решение мигрировать в целях получения иностранного диплома и/или более обширного профессионального опыта - это умышленное действие субъектов, в то время как создание сильных диаспор, как в случае с индийскими или китайскими программистами в Силиконовой Долине, которые сделали возможным сближение между принимающей страной и родиной, - неумышленное последствие. Движущей силой национальных групп являются системы диаспор, которые Самаганова (2008) определяет как ресурсы отношений между людьми, которые позволяют получение ресурсов диаспоры, как в родной стране, так и в стране пребывания.

Диаспора рассматривается как интерфейс, через который осуществляется это получение, с двух сторон. С одной стороны кластер программного обеспечения Санкт-Петербурга получает ресурсы Силиконовой Долины за счёт членов диаспоры, а Силиконовая Долина в свою очередь может использовать ресурсы кластера Санкт-Петербурга в лице русских мигрантов. Диаспоры не всегда являются платформой взаимного обмена,

⁵³ Информационные Технологии

позволяющего родине, использовать ресурсы стран, в которые уезжают, и наоборот.

В некоторых случаях страна приема может использовать средства диаспоры, не позволяя родной стране извлечь выгоду; подтверждением этому служит пример русских специалистов отрасли ИТ, эмигрировавших в Израиль и развивших этот сектор не способствуя его развитию в России. Возможные формы получения ресурсов возможны благодаря диаспоре будут рассмотрены в четвертой главе.

Благодаря ресурсам лиц, уехавшим из страны, Россия становится главным конкурентом Индии в области производства продуктов программного обеспечения. Несмотря на то, что влияние русской диаспоры по развитию своей страны менее заметен, чем у китайской или индийской диаспоры. Также она играет значительную роль в позиционировании России в мировой экономике. Значительный вклад внесен русской научной диаспорой, укоренившейся в США, чья численность составляет 400 000 человек, согласно американской переписи 2000 года, и являющейся посредником между Россией и США в различных областях науки и технологий. Благодаря связям диаспор, созданных между Россией и диаспорой, потоки информации, знаний и специалистов распространяются между обеими странами, что позволяет, с одной стороны, России использовать новый опыт и знания, приобретенные уехавшими в другую страну, а с другой стороны использовать Соединенными Штатами специфические опыт и знания русских иммигрантов.

По сравнению со зрелыми диаспорами, таким как китайская и индийская, предоставляющим экономическую мощь для своих стран, русская диаспора скорее отличается своим научным потенциалом, который позволил России завоевать место в секторе ИТ. Согласно данным

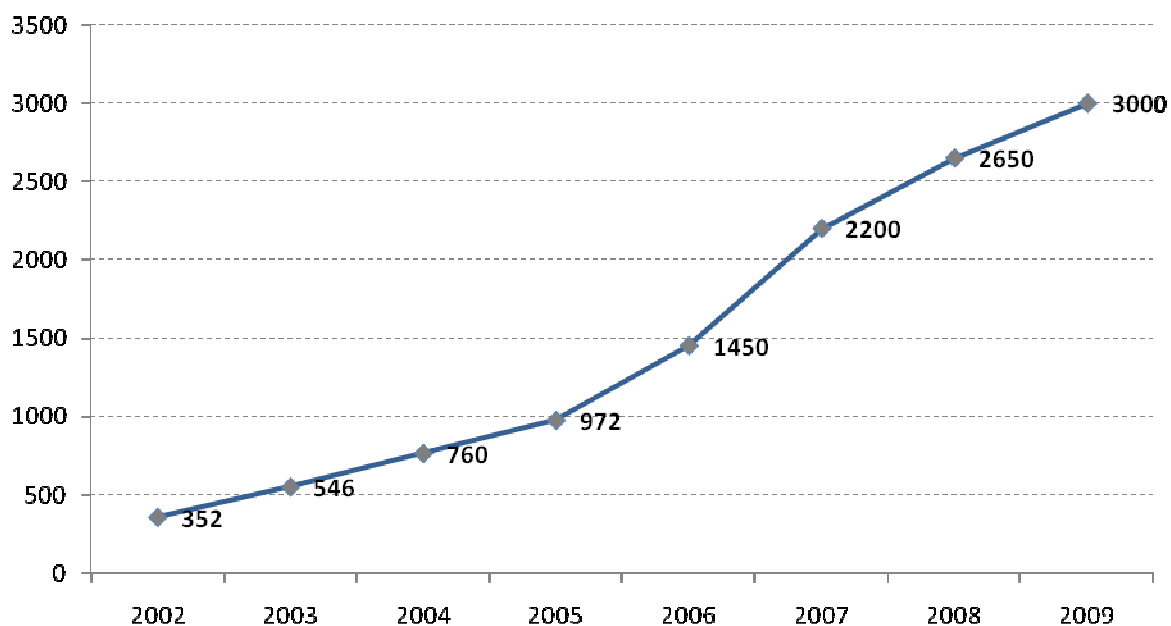
компании Гартнер (2008)⁵⁴ по уровню объема экспорта информационных услуг стран БРИК в 2007, Россия уступает Индии (22,2 миллиарда долларов США и 14,8 миллиардов в проектах) с цифрой в 1,3 миллиард американских долларов, обгоняя таким образом Китай (1,14 миллиард американских долларов) и Бразилию (1 миллиард американских долларов) (Макаров, 2009).

2.1.1 Отрасль российских информационных услуг

После падения советской системы Россия прошла множество важных этапов на пути к экономике знания, что подтверждается ее весом на мировом рынке информационных и коммуникационных технологий. Россия не прекращает усиливать свое присутствие в этом секторе, а именно в области компьютерного программного обеспечения. Всё чаще ее называют значимым направлением перемещения информационных функций американских и европейских предприятий. В период до 2008 экспортные поставки программного обеспечения России ежегодно увеличивались от 30 % до 50 %, достигнув цифры в 2,65 миллиардов американских долларов в 2008 году. Мировой экономический кризис имел значительные последствия для русских экспортных поставок программного обеспечения, было зарегистрировано 13 % -ое понижение в 2009 году в сравнении с предыдущим годом, повышение должно было бы вновь произойти в 2010 году с ростом объема экспорта, между 18 % и 20 % согласно оценкам РУССОФТ (2009).

⁵⁴ Данные предоставлены Ассоциацией ИТ БРИК для Саммита Гартнер Аутсорсинг, Китай, Чэнду, 18-20 ноября 2008

Изображение 2.4 : Экспорт программного обеспечения и информационных услуг России. 2002-2009 (Миллионы долларов)



Источник: РУССОФТ (2009)

Экспортные поставки, осуществленные в 2008, ставят Россию в ряд первых экспортеров программного обеспечения и информационных услуг стран БРИК.

Важная роль в развитии русского информационного сектора отведена ассоциации РУССОФТ, иллюстрирующей этническую разнородность русской диаспоры и объединяющую предприятия нескольких стран экс-советского пространства. Речь идет о профессиональном союзе, который был создан российскими специалистами в сотрудничестве с их коллегами, проживающими за границей. Офис этой структуры располагается в Санкт-Петербурге, он объединяет конкурентноспособные предприятия отрасли ИТ России, Белоруссии и Украины. Это самая крупная ассоциация предприятий российского программного обеспечения, появившаяся в 2004 году, в результате слияния консорциума «Форт Росс» (ассоциация

петербургских предприятий сектора программного обеспечения) с НАРПО (Национальной Ассоциацией Разработчиков Программного Обеспечения). В настоящее время РУССОФТ насчитывает более 80 предприятий, где работают более 7 000 наиболее квалифицированных программистов и инженеров программного обеспечения, имеющих дипломы высшего уровня в области наук и технологий⁵⁵. Ассоциация служит посредником между программистами, оставшимися в России и их коллегами, уехавшими за границу, что облегчает обмен опытом, позволяя тем, кто остается на родине регулярно получать информацию о новых разработках в отрасли и использовать знания своих соотечественников. Многие российские предприятия отрасли, члены РУССОФТ, такие как: EPAM Systems, Exigen Services, IBA, Mera NN, Reksoft были названы среди 100 главных поставщиков информационных услуг в 2009 году и признаны лучшими поставщиками информационных услуг Восточной Европы, где лидером региона стало российское предприятие Luxoft. На 2009 год 7 из 10 предприятий, занимающихся компьютерным обеспечением и являющихся первопроходцами отрасли в Восточной Европе, - российские.

Таблица 2.11 : Лучшие российские поставщики информационных услуг в Центральную и Восточную Европы в 2009 году

- | | |
|----|-----------------|
| 1. | Luxoft |
| 2. | EPAM Systems |
| 3. | Exigen Services |
| 5. | Reksoft |
| 6. | MERA Networks |

⁵⁵ Сайт РУССОФТ, www.russoft.org

8. DataArt

10. Auriga

Источник: Макаров (2009: 8)

Много других предприятий, являющихся частью РУССОФТ, таких как: АВВУУ, ПРОМТ, Лаборатория Касперского, Центр Речевых Технологий сумели привлечь множество клиентов из развитых стран. Кроме того, растущее количество предприятий из развитых стран, открывают свои научно-исследовательские центры в России. Среди компаний у которых уже есть центры в России, можно назвать: Google, Intel, Alcatel-Lucet, Samsung Research Center, Hewlett-Packard, Siemens (РУССОФТ, 2009)⁵⁶.

Как и в случае с индийской диаспорой, русские специалисты отрасли информационных технологий, живущие в США, способствовали созданию положительного образа качества работы и учёбы в области информатики в России, что сделало возможным сотрудничество с российскими предприятиями и создание в России научно-исследовательских центров иностранными предприятиями.

2.1.2 Финансовые ресурсы диаспоры

Также можно говорить и о финансовом вкладе диаспоры в процесс развития России,- это передача средств на родину. На 2009 год, объем передачи фондов оценен в 5 миллиардов долларов США⁵⁷. Россия входит в число 20 стран, которые получают наибольшее количество денег со стороны эмигрантов.

⁵⁶ РУССОФТ Ассоциация (2009), *Русская развивающаяся компания-поставщик программного обеспечения*, 6^й годовой обзор

⁵⁷ Всемирный Банк (2010), *Перспективы Поток Денежных Переводов 2010-2011*, Миграция и Развитие Сводка 12

Таблица 2.12 : Переводы денежных средств русскими мигрантами в Россию за период 2000-2009 (миллиарды американских долларов)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1,27	1,4	1,36	1,45	2,49	2,92	3,10	4	5,29	5

Источник: Всемирный Банк Миграция и Денежные Переводы Бюллетень 2008; Всемирный Банк Перспективы Потока Денежных Переводов 2010-2011; Центральный Банк России

Согласно данным Центрального Банка России главными поставщиками средств являются мигранты, поселившиеся в США, в Германии и в Италии, и поставившие себе главной целью помощь своим семьям, близким и оплату обучения. Доля передачи средств, предназначенных для производственного инвестирования, остается низкой.

Даже если объем денежных переводов намного меньше, чем у китайской и индийской диаспор, русская диаспора сыграла важную роль в развитии страны, и как это видно способствовала становлению России на мировом рынке информационных услуг.

Как и в случае с китайской и индийской диаспорами, российские иммигранты представляют собой переход к новым рынкам и являются связующим звеном между Россией и странами, куда они уехали. Кроме успехов в отрасли информационных услуг, русская диаспора, как и обе упомянутые выше зрелые диаспоры, успешно играет роль в уничтожении стереотипов, связанных с ее страной. Картина тоталитаризма, связанная с советской Россией, осталось в памяти народов развитых стран, что очень мешает экономическому развитию России, так как иностранные

предприятия и инвесторы не торопятся разворачивать деятельность в стране, предрасположенной к рискам. Присутствие русской диаспоры, распространившейся в различных странах мира, а именно научная диаспора, находящаяся в США, способствует улучшению образа России, который видит весь мир.

3. Факторы, определяющие подъём промышленности в области программного обеспечения в России

Рост промышленности в области программного обеспечения был обусловлен международной экономической обстановкой, русскими национальными условиями и квалифицированными членами русской диаспоры, которые использовали приобретенные за границей знания для создания информационно - вычислительных предприятий в России. Необходимо подчеркнуть, что главные участники русского сектора информационных технологий ведут свою деятельность в достаточно ограниченном географическом пространстве и сосредоточены в кластерах ⁵⁸ программного обеспечения, созданных в Москве, в Санкт-Петербурге и Новосибирске.

Международная экономическая обстановка обуславливается влиянием глобализации на национальную экономику. В этих условиях, предприятия принимают более гибкие формы организации и функционирования и направлять свои усилия на активную деятельность в области знаний. Стремление состоит в том, чтобы сохранять самое главное в профессии (стратегическую деятельность предприятия) и передавать все больше

⁵⁸ По мнению Портер М. (1998): «кластер – это географическое сосредоточение независимых предприятий: поставщики товаров и услуг в близкие отрасли; фирмы, предоставляющие конечный продукт сотрудничают с университетами и их конкурентами», отрывок Буино, Ж. (2007), *Конкурентоспособные центры: применение модели кластеров ?*, Кибергео: Европейский Журнал о Географии, Новости Географической Экономики, доступно: <http://cybergeog.revues.org/index4961.html>.

[исполнения] вторичных функций предприятия сторонним организациям, то, что имело место главным образом в секторе информационных технологий. Эти изменения привели к созданию новых секторов в развивающихся странах, у которых нет способности приспосабливаться к новой экономике знаний, то, что ведет к недостаточному использованию свободного человеческого капитала, который идет по пути миграции к местам, где он полезен.

Исходя из стратегической деятельности, предприятия стремятся к тому, чтобы привлекать людей с особенной компетенцией, которые смогли бы принести прирост стоимости, таким образом, мы настаиваем на создании кластеров, которые были бы способны собрать специалистов одного сектора, с целью как можно быстрее и эффективнее находить ответы на сложные вопросы и реагировать в реальном времени на эволюцию рынка, предлагая новые изделия, у которых, в контексте новых технологий, сокращенный жизненный цикл, что обязывает предприятия быть более гибкими и осуществлять обеспечение ресурсами, чтобы соответствовать требованиям рынка.

Это стремление по большей части объясняет рост миграционных потоков квалифицированных специалистов развивающихся стран в развитые страны, которые провели миграционную политику, благоприятствующую въезду компетентных специалистов. В этих условиях, квалифицированная рабочая сила становится все более востребованной и необходимой, так как это главный ресурс, который является основой инновации.

Что касается вторичной деятельности, предприятия пытаются переместить некоторые функции в другие страны, которые им позволяют сократить общую сумму заработной платы благодаря избыточной, образованной и не дорогой рабочей силе в таких странах, как Индия, Китай или Россия.

Изначально, процессы перемещения касались деятельности, предполагающей низкую добавленную стоимость со стороны

специалистов стран перемещения, как например, в сборка полупроводников в Китае или призывных пунктов в Индии. Лишь позднее деятельность стала разнообразней с переходом к комплексной разработке программных продуктов и проектов исследования и развития, то, что стало возможно благодаря членам диаспоры, которые способствовали улучшению репутации родины и увеличению качества предоставленных услуг, благодаря сотрудническим отношениям между мигрантами и их коллегами, оставшимися в стране.

Другим определяющим фактором, который благоприятно сказался на массовом перемещении [предприятий] в такие страны как Индия или Россия, известным как «проблема тысячелетия» (Y2K), становится явление, возникшее в 2000 году и сопряжённое с трудностью перехода от двухзначного обозначения одного года к четырехзначному. Программы изменения кодов от двух к четырём цифрам были написаны в 60-70 годы при помощи двух языков программирования: ФОРТРАН и КОБОЛ, которые больше не преподавались в университетах развитых стран, в то время как они всегда использовались в некоторых развивающихся странах, что заставило американские и европейские предприятия обратиться к регионам, имеющим специалистов с особыми знаниями, какими обладали индийские или русские программисты.

Проблема 2000 года стала поворотной для промышленности в области программного обеспечения как в Индии, так и в России. Важно отметить, что в этом случае, члены индийской или русской диаспоры, уехавшие в США или в Европу, создали образ специалистов своих родин при помощи своей компетенции и качества работы, которую они осуществляли в рамках своей развернутой деятельности на предприятиях стран назначения, что облегчило выбор этих стран как пунктов назначения для передачи исполнения внутренних функций предприятиям, таким образом диаспоры способствовали повышению престижности знаний своих коллег,

оставшихся на родине и появлению связей, объединяющих специалистов родины и стран приема.

3.1 Определяющие факторы масштаба влияния диаспоры на сектор информационных технологий

- Внутренний контекст, благоприятный к развитию промышленности программного обеспечения

Как мы уже отмечали, позитивное влияние диаспоры вызвано не только достижениями и проявлением воли диаспоры, но также благоприятными условиями, созданными в странах отправления, чтобы эффективно использовать ресурсы, отправленные лицами, уехавшими из страны. Внутренний контекст, который позволил русской диаспоре иметь значительное влияние на сектор ИТ (информационных технологий) – это прежде всего система образования, основанная на науках. Сильная направленность лицеев и университетов на усиленное обучение математике, физике приводит к подготовке специалистов технического профиля, востребованных сектором информационных технологий. Россия обладает огромным потенциалом ежегодно обучать более 218 000 дипломированных специалистов, способных работать в секторе передовых технологий (Bardhan и Kroll, 2006). Для сравнения, Индия, показатели населения которой в 5 раз превосходят население России, предоставляет почти то же количество дипломированных специалистов в области информационных технологий в год как Россия⁵⁹.

Другой аспект, который дополняет наше объяснение – традиционное наличие научно-исследовательских институтов, которое способствует скоплению научных деятелей в определённых городских центрах. Эта

⁵⁹ Блумберг Бизнес - еженедельник (2006), *Из России с Технологией*, Январь 30

традиция научно-исследовательских институтов уходит своими корнями в советскую эпоху, когда в период 50-60 годов правительство решило создать Академгородок («городок академиков») в Новосибирске в Сибири. Это сосредоточение более чем 30 научно-исследовательских институтов, пользующихся мировой известностью, часто называли одним из первых технополисов в мире. Согласно данным ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) (2007), количество исследователей, зарегистрированных в России в 2005, было равно 465 000, что ее помещает среди первых стран в мире со значительным количеством исследователей, создавая для России преимущество в привлечении иностранных предприятий, для открытия научно-исследовательских институтов в стране.

Третий фактор, который относится к благоприятным внутренним условиям - быстрое развитие инфраструктуры, необходимой для промышленности в области информационных технологий. Согласно данным Международного Союза Телекоммуникации (2005), Россия обгоняла как Индию так и Китай по показателям числа пользователей Интернет на 1000 лиц, равно как и по количеству персональных компьютеров на 1000 лиц и телефонных линий. Относительно количества компьютеров на 1000 жителей, Россия занимает первое место среди стран группы БРИК с количеством 131,8 в 2004 году по сравнению с Индией, которая насчитывает 12,1 персональных компьютеров на 1000 жителей и цифра 40,9 для Китая (Cooper, 2006).

Эти цифры свидетельствуют о потенциале внутреннего рынка программного обеспечения, а также о значительных достижениях, осуществленных Россией после распада Советского Союза в области обновления устаревшей инфраструктуры телекоммуникации, унаследованной от старой системы.

Последний фактор, который мы выявляем это культурная близость между Россией, с Западной Европой и с США. Относительно этого преимущества России, Samaganova (2008: 228) цитирует отчет Американской Торговой палаты в России (2001): *« Русская культура наиболее близка культуре главных рынков офшорного программирования – Западной Европы и Северной Америки – нежели к главному общему конкуренту, Индии. Музыка, искусство, кухня, танец, архитектура, общество, мода и образ жизни русских языков более сходны с Западом. Более тесные культурные связи позволяют сократить определённое количество проблем, которые возникают в коллективах с различными культурными кругами, работающими вместе. Это также означает, что русские могут лучше понять тонкие культурные и эстетические аспекты в дизайне интерфейса программных продуктов, задуманных для западного рынка »*. Этот аспект способствует выделению России по отношению к азиатским лидерам сектора.

- Причины умеренного положительного влияния, производимого русской диаспорой

Несмотря на преимущества России, которые мы перечислили выше, влияние русской диаспоры на индустрию информатических технологий и на развитие родины, в общем, остается достаточно ограниченным по сравнению с индийской и китайской диаспорами. Мы объясняем это следствие различными причинами.

В первую очередь это может объясняться довольно недавним появлением этой диаспоры и тем фактом, что ее численность ниже китайской и индийской диаспор. В качестве примера мы представляем разницу в выражении количества членов сообществ индийской и русской диаспор в США. Обе диаспоры сыграли важную роль в эволюции информационных технологий родины, но по-своему и с разным влиянием. Согласно данным

Бюро переписи населения США, количество индийских мигрантов в США больше чем утроилось в 2000 году, достигнув цифры в 1,6 миллиона, в то время как в 1990 году оно ограничивалось 500 000 человек, в то время как русская миграция в США оценивается в 400 000 человек.

Уровень организации связей является также фактором, который определяет масштаб влияния диаспоры на родину. В течение нашего предыдущего анализа диаспор в состоянии зрелости, мы констатировали, что размер и период существования диаспоры не являются основными определяющими факторами положительного воздействия, которые она может оказать на родину, но скорее тип структурных межнациональных связей, которые создаются внутри сообщества диаспоры - основной элемент существования, преемственности и способности распространения различных потоков со стороны диаспоры на родину. Так как русская диаспора находится в процессе упрочения, она переживает первый этап организации связей, в частности первичных связей, которые объединяют главным образом русских мигрантов с Россией на самом деле не обеспечивая взаимосвязь различных миграционных полюсов русской диаспоры, и как следствие слабый уровень образования структур во вторичных связях сокращает положительное воздействие диаспоры на свою родину.

Незначительное сотрудничество между русским государством и уехавшими из страны лицами также объясняет ограниченное положительное влияние диаспоры на процесс развития. Даже в отрасли информационных технологий, где её вклад наиболее значим, ресурсы русских мигрантов недостаточно эффективно использованы по причине отсутствия законодательной рамки благоприятной для внедрения новых видов деятельности в сфере информационных технологий. Лишь недавно сектор ИТ стал приоритетным для русского государства, которое начинает

осознавать потенциал уехавших из страны лиц и их способность участвовать в развитии этой отрасли и национальной экономики.

Даже если сейчас русское правительство приняло достаточно мало мер по содействию деятельности в области информационных технологий, важно отметить одну из этих инициатив, которые обращены на создание до 2015 инновационного центра в Сколково, в пригороде Москвы. На этот проект, который окрестили «Русская Силиконовая Долина» выделен бюджет в размере от 4,3 до 4,8 миллиардов евро⁶⁰, и для которой русское государство предоставит финансовый взнос на период 2011-2013 в размере превышающем 1,4, миллиард евро⁶¹.

3.2 Развитие связей русской диаспоры

Процесс организации диаспоры начинается с неофициальных связей, которые с течением времени могут перейти в формальный группа, которые осуществляют совместную деятельность на благо родины.

- Формализация русской диаспоры

В случае русской диаспоры процесс образования структуры отличается присутствием первичных связей, которые объединяют мигрантов с родиной. Тем не менее мы всё чаще видим появление формальных объединений в русской диаспоре, которые указывают преобразование русской диаспоры во вторичные связи. Эти социальные группы изначально образованные лицами, уехавшими из стран постсоветского пространства необходимостью разделить одни и те же ценности, одну и ту же культуру и одну и ту же культуру являлись скорее неофициальными объединениями.

⁶⁰ Русские Новости, *Новый ключевой этап для внедрения проекта Технологического Института Сколково*, 2/11/2011

⁶¹ Коммерческое Представительство Российской Федерации во Франции, *Информационный Бюллетень*, Июль-Август 2010, N° 68

Коллективное сознание, унаследованное от коммунистического режима придание единообразия культуре во всех социалистических республиках определили необходимость и желание русских членов диаспоры и руссофонов отождествить себя с русской общиной, образованной за границей, что способствовало многочисленному появлению русских ассоциаций в различных странах назначения, которые превратились в формальные структуры, такие как профессиональные, научные и культурные ассоциации, со значительной ролью упрочнения диаспоры и мобилизации ресурсов в пользу родины.

Простые социальные сети стали формальными системами приёма на работу как для иностранных предприятий, установившихся в России так и для предприятий, основанных членами диаспоры на родине и в стране назначения, в частности в США, что способствовало притоку других русских специалистов в США.

Кооптация становится всё более употребляемой практикой среди предприятий, которые распространяют по внутренним каналам информацию о вакансиях, следовательно, русские мигранты, которые уже работают на этих предприятиях, пригласят других членов своей этнической группы. Samagonova (2008), определяет этот процесс как *«институционализация непреднамеренных ресурсов отношений между людьми»*, где социальные связи, основанные на дружеских отношениях, созданные со времён учёбы становятся формальными каналами набора на работу, которые оказываются более успешными и лучшего качества. Благодаря этой практике русская диаспора содействовала получению ресурсов Силиконовой Долины благодаря мигрантам, которые участвовали в развитии кластера программного обеспечения города Санкт-Петербурга. Существование этих связей упростило подъём отрасли информационных технологий в Санкт-Петербурге, где были открыты многие предприятия и

научно-исследовательские институты . Такие предприятия как *eVelopers Corps.*, *SperaSoft*, *Genesys* являются лишь некоторыми примерами предприятий, созданных в Санкт-Петербурге русскими мигрантами из Силиконовой Долины, что позволило повысить престиж технических и научных ресурсов достижений города с помощью социальные сети, основанные на чувстве дружбы и братства, которые были созданы в период учёбы и поддерживаются в течении всей жизни. С течением времени сфера употребления этих связей расширилась за счёт таких действий как сопровождение вновь прибывших или создание деловых соглашений между Россией и странами назначения, а именно с США в отрасли информационных технологий.

- Le Развитие вторичных связей в русской диаспоре

Признаки этого развития проявились при появлении структур, характерных скорее для зрелых диаспор, хорошо организованных в межнациональные связи. Как и в случае со зрелыми диаспорами, русская диаспора проходит через этапы развития при помощи структур, которые упрощают профессиональную и социальную интеграцию для вновь прибывших из той же страны происхождения к более сложным связям, которые расширяют поле деятельности, играя роль настоящих деловых посредников между странами назначения и странами происхождения, но также между уехавшими лицами, устроившимися в разных странах. Мы наблюдаем появление связей, которые ведут к наилучшей консолидации русской диаспоры. Наряду с первичным связям, которые соединяют диаспору с родиной появляется другой тип связей, характерных для наиболее структурированных этнических групп, в частности вторичные связи, которые соединяют мигрантов между собой.

АмБАР (Американская бизнес-ассоциация российских профессионалов) является наглядным примером эволюционного перехода русской диаспоры к сплоченной диаспоре, отличающейся структурированным способом организации свойственным зрелым диаспорам. Созданная в 2002 году, АмБАР является второй организацией после КлуМБА (Клуб русскоговорящих выпускников МБА), целью которой является объединение специалистов русского происхождения, поселившихся в Силиконовой Долине. По сравнению с КлуМБА, АмБАР отличается более значительной/ разветвленной сетью и не ограничивается только русскими соотечественниками, проживающими в Силиконовой Долине, но ставит целью объединить специалистов, приехавших из стран постсоветского пространства. В настоящее время ассоциация насчитывает более 2000 ⁶² участников и объединяет предпринимателей, компании венчурного капитала, инженеров, юристов и других специалистов.

Цель АмБАР – сопровождение вновь прибывших мигрантов в США, а также развитие профессиональных и деловых связей между Россией и странами приёма. Она является уникальной платформой, которая даёт возможность для информационного обмена, распространения знаний и идей между диаспорой и родиной, а также между русскими мигрантами, упрощая тем самым установление деловых контактов между предпринимателями, специалистами и инвесторами. Функциональное устройство АмБАР предусматривает, что русские мигранты в США следовали модели развития связей зрелых диаспор как например организация ИП (Индийские Предприниматели) индийской диаспоры, которая была создана индийскими предпринимателями и специалистами, развивая отрасль информационных технологий США. Как и ИП, АмБАР

⁶² www.ambarclub.org

основывается на принципе *кураторства* и выступает как деловая площадка между страной выезда и страной притбытия.

Будучи в начале стадии укрепления вторичных связей, русская диаспора уже добивается хороших результатов, имея способность производить более значительно влияние на родину, если она продолжит процесс сплочения и если страна происхождения создаст благоприятные условия, чтобы еще больше мотивировать участие диаспоры в процессе развития России.

Русская диаспора успешно развивается, становясь зрелой диаспорой, что означает, что положительные влияния на родную страну со временем будут увеличиваться и проявятся в других отраслях помимо области информационных технологий. Сплочение диаспоры может быть замедлено неоднородностью качеств русских мигрантов и их рассредоточением по разным странам назначения, что мешает образованию необходимой критической массы для должного функционирования групп диаспор и для более значительного привлечения ресурсов. Русская диаспора мало содействует развитию своей родины, но стоит отметить, что речь идёт о диаспоре относительно молодой, находящейся в развитии и что недостаточное внимание со стороны русского государства к уехавшим соотечественникам является также фактором, который лишает заинтересованности в большей вовлечённости.

Положительно влияние на страну отправления зависит от успеха диаспоры, но также от мер, которые были приняты чтобы способствовать и облегчать реализацию проектов, связанных со страной происхождения. По отношению к другим ресурсам, которыми обладает диаспора, они не исчерпаемы, напротив, со временем диаспора способна обогащаться и создавать новые ресурсы для стран назначения.

В следующей главе, мы рассмотрим, как ресурсы русской диаспоры могут быть использованы на благо родины.

6.1.3. Ресурсы диаспоры и их влияние на Россию

Как подчёркивалось выше, российская диаспора отличается своим научным потенциалом и способствует развитию России, передавая новые сведения, знания, технологии, информацию. Такие притоки ресурсов определили, например, развитие отрасли программного обеспечения и укрепили инновационные способности России, привлекая, таким образом, крупные инвестиции иностранных компаний Европы и США. Наилучшее укрепление диаспоры обеспечит наилучшую мобилизацию ресурсов и как следствие – более значительное влияние на родную страну. Другой фактор, который объясняет слабое участие диаспоры в области финансовых ресурсов, это благоприятные меры, предназначенные для специалистов, работающих за рубежом, но их практически не существует.

Российская диаспора в отличие от других диаспор известна созданием скорее не финансовых ресурсов, чем финансовых. Отмечают, что часть перечисления средств в ВВП родной страны остаётся ограниченной, в 2009 году она равнялась 0,5%⁶³.

Поэтому в данном разделе будет рассмотрен вопрос использования не финансовых средств (НФС). Различают 5 типов ресурсов, которые могут иметь значение для развития родной страны: **познавательные ресурсы** (комплекс знаний, компетенций, сведений, культурных законов), **относительные ресурсы** (системы диаспор, контакты, созданные в новом обществе, равно как и в обществе родины, а также внутри этнической группы), **учредительные ресурсы** (формальные и неформальные правила), **организационные ресурсы** (организационные модели, приобретенные вследствие взаимодействия и преемственности членов диаспоры и людей

⁶³ Всемирный Банк (2010), Миграция и Денежные Переводы Бюллетень 2011, Информация о Денежных Переводах - Потоки, Ноябрь 2010

со стороны) и *символические ресурсы* (система отождествлений и изображений). Необходимо отметить, что относительно финансовых средств, которые в большей степени покрывают текущие расходы, не финансовые средства призваны осуществлять более глубокое и длительное влияние на общество родной страны.

1. Познавательные ресурсы

В предыдущей части, мы увидели, что российская диаспора играет важную роль в переходе России к экономике знаний. В экономике познания, диаспора является центром накопления, создания и передачи познавательных средств.

Она является генератором знаний, которые являются доступными для страны происхождения благодаря существующим связям между оставшимися в стране не-переселенцами и специалистами, уехавшими за границу. Диаспора не является дорогостоящим способом для предприятий, чтобы применять новые модели организации, где знание стало основным залогом успеха относительно продуктивности, маркетинга и в особенности инноваций. Использование знаний, распространяемых диаспорой, технологий и нового оборудования, направляемого в родную страну, порождает не только повышение разнообразия продукции, но также и улучшение их качества и многообразия.

Развитые страны адаптировались к такой экономике знания благодаря физическому и финансовому капиталу, которыми они располагают, а также благодаря накоплению человеческого капитала. Развивающиеся страны находятся лишь в начале пути приручения экономики познания, но для некоторых стран недостаток прямых иностранных инвестиций усложняет задачу. С данной точки зрения, специалисты этих стран, поселившиеся в передовых странах, могут помочь им преодолеть барьер на

пути к интеграции в мировую экономику и облегчить переход от экономики прибыли к экономике знаний.

Повышение инновационной способности для передачи знаний

Диаспора обогащает познавательный капитал, приобретенный в родной стране, новыми знаниями, полученными в стране пребывания, и эти знания в дальнейшем, передаются на родину. Процесс инноваций в родной стране может быть вызван передачей знаний родной стране в целях получения выгоды от процесса нововведений, обусловленного переданными познавательными притоками. Диаспора поощряет применение новых технологий за счет передачи кодифицированных и подразумеваемых знаний.

Внешние факторы, благоприятные для развития в некоторых регионах, а также познавательные средства диаспоры стали предпосылкой для создания всемирно известных инновационных территорий в России. Примером тому является кластер в Санкт-Петербурге, где российские специалисты из-за рубежа, а именно из США, придают немаловажное значение традиции обучения и научным исследованиям города, для того, чтобы создать предприятия в области информационных технологий применить свои знания и сведения, приобретенные за границей, что облегчило развитие окружающей инновационной среды в Санкт-Петербурге. Промышленные и академические традиции города явились принципами, на основании которых русские специалисты, работающие за рубежом, решили создать предприятия в сфере программного обеспечения. Такие благоприятные обстоятельства для активной деятельности имеют свои корни в Советской эпохе, когда в Санкт-Петербурге (тогда – в Ленинграде) находились многочисленные научно-исследовательские

институты и блестящие средние школы, обучающие математическим дисциплинам. После Москвы, этот регион является самым важным центром обучения и исследований в стране, здесь находится 90 Университетов, что составляет 15% российских исследовательских институтов. Город насчитывает 3,2% от общего населения России, в городе проживает 14,5% российских ученых. Эти факторы благоприятствовали появлению предприятий, работающих в сфере программного обеспечения в Санкт-Петербурге. В данный момент число предприятий достигает 200, почти все они сконцентрированы в центре города вблизи главных университетских центров. (Самаганова, 2008: 44). Благодаря специалистам, работающим за границей, родные страны имеют доступ к познавательным средствам страны приёма и могут воспользоваться их технологическим прогрессом. Благодаря членам диаспоры, Россия может получить опыт развитых стран в построении моделей управления, технологий, демократии и т.д.

Исследование новых внешних рынков

Знания диаспоры относительно иностранных рынков могут быть использованы предприятиями родной страны в изучении новых направлений для реализации своей продукции для мигрантов-выходцев этой же страны, которые отдают предпочтение товарам страны происхождения, а также для местного населения, которые обнаруживают их с помощью членов диаспоры, которые проводят рекламные кампании для продвижения своих товаров за границу. Сообщества диаспор, созданные за границей, позволяют производителям родной страны разнообразить свой рынок и занять ранее не используемые сегменты рынка. Компания-производитель родной страны диаспоры обращается к специалистам, работающим за рубежом для того, чтобы получить сведения

об ожиданиях относительно качества и предпочтений потребителей стран назначения, что позволит им подобрать товары, которые угодят новым клиентам. Сведения, полученные от мигрантов, могут быть также полезны для экспортеров страны въезда в изучении возможностей определения направления в сторону рынка их страны выезда. Контакт с другими рынками и международное партнерство являются важными составляющими для инноваций. В целом, развивающиеся страны не имеют доступа к сведениям о совершённых достижениях развитых стран, с этой точки зрения члены диаспоры также упрощают доступ к информации. Развивающиеся страны испытывают трудности в доступе к международным экспортным рынкам вследствие того, что информация о качестве товаров и услуг ограничена. Из-за недостатка опыта с предприятиями развивающихся стран, импортирующие компании страны въезда ведут себя уклончиво по отношению к продукции зарубежных предприятий, но также и развивающиеся страны должны преодолевать эти препятствия.

В данном контексте, диаспора может способствовать тому, чтобы узнать о товарах страны выезда и предоставить сведения компаниям страны выезда о зарубежных рынках сбыта. Диаспора открывает своей родине новую продукцию принимающей страны, а стране въезда – товары своей родной страны. Принимая во внимание, что диаспора знает особенности принимающей страны, она представляет собой источник сведений о природе товаров, пользующихся спросом на рынке сбыта за границей и поставщиком знаний для того, чтобы производить товары и осуществлять услуги такого качества, которое соответствовало бы требованиям иностранных потребителей. Для того, чтобы оставаться конкурентоспособным на зарубежных рынках, предприятия

развивающихся стран должны постоянно инвестировать в свои технологии, в обучение персонала, в процессы, которые происходят лучше благодаря точной информации, которая предоставляется членами диаспоры. Диаспора, обладающая человеческим капиталом, представляет собой конкурентоспособное преимущество для родной страны.

Благодаря сочетанию сходства продукции, производимой в родной стране, знаниям и финансовому капиталу, диаспора является источником потребления, инвестиций и информации. Сотрудники, работающие за рубежом, благодаря сведениям о положении дел в своей родной стране и в стране въезда, играют роль интерфейса между обществами родной страны и страны въезда. Знания об атмосфере в стране - как в стране выезда, так и в стране въезда - являются источником точной информации о потенциале рынков и о сегментах, которые можно исследовать.

Эффект поощрения образования в родной стране

Кроме того, что диаспора побуждает к наверстыванию в технологическом плане и предоставляет точную информацию о стране въезда, что дает как стране выезда, так и стране въезда возможность доступа к новым рынкам, таким образом диаспора косвенно побуждает к образованию.

Новая литература об «утечке мозгов» показывает, что миграция может обладать эффектом, стимулирующим образование человеческого капитала родной страны. Маунтфорд (1997), Старк и др. (1997, 1998) и другие более ранние работы Старка и Вонга (2002) или Бейне, Докье и Рапопорта (2001) обнаруживают положительный эффект переселенцев относительно образования не-переселенцев в стране выезда. Успех диаспоры за рубежом мотивирует людей, оставшихся в стране, больше вкладывать в свой человеческий капитал для того, чтобы достичь уровня образования,

необходимого чтобы следовать модели людей, которым удалось добиться успеха в других странах. Наиболее важный вклад в образование во время миграционного процесса – поощрение людей продолжать обучение. Однако необходимо уточнить, что только лишь часть этих образованных людей эмигрирует, оставшаяся часть будет способствовать повышению человеческого капитала в стране, а, следовательно, и развитию инновационных способностей.

2. Относительные ресурсы

Относительные ресурсы диаспоры следуют из отношений взаимодействия между: членами диаспоры внутри систем диаспор (второстепенные системы), созданных в странах въезда, специалисты, уехавшие за границу и родная страна (первостепенные системы) и вследствие, взаимодействие диаспоры со страной въезда. Чтобы получить выгоду от этих средств, российское государство должно уделять больше внимания сотрудничеству со специалистами, уехавшими за рубеж. Благодаря их посреднической роли, относительные средства мобилизуют другие средства, созданные диаспорой. Отношения сотрудничества с сообществом российской диаспоры позволит стране выезда иметь доступ ко всем средствам, произведенным российскими специалистами.

Вклад квалифицированных специалистов диаспор

Принимая во внимание, что в некоторых странах, таких как США и в некоторых европейских странах существует критическая масса российских профессионалов в различных областях деятельности, появляются профсоюзы. Эти системы диаспор являются механизмом, который усиливает положительное влияние познавательных ресурсов переселенцев с помощью важной способностью вносить вклад в развитие страны

происхождения, повышающееся благодаря сосредоточению многих людей в одной группе. Их создание и их работа были значительно упрощены благодаря современным технологиям коммуникаций. Все эти структуры имеют Интернет сайт, который позволяет получить доступ в систему и является базой данных переселенцев, что позволяет упростить доступ к данным их членов и наладить связь специалистов одной области. Многие системы используют информационные технологии для создания и поддержания связи между членами. Использование новых коммуникационных технологий позволяет политическим руководителям страны выезда легко определить их. Такую форму концентрации знаний можно использовать для пользы страны, создавая совместные исследовательские проекты, программы передачи знаний и т.д.

Системы диаспор – основополагающий элемент для передачи в страну происхождения

Сети диаспор – являются основным элементом, который обеспечивает укрепление, существование и продолжение этнической группы. Благодаря миграционным связям, диаспора сохраняет свою самобытность, несмотря на ее физическое удаление от страны происхождения и несмотря на значительное влияние общества страны въезда. Они составляют «опору» диаспоры, позволяя ей приобрести самостоятельность как по отношению к стране въезда, так и по отношению к стране выезда. Кроме этой роли, формальные и неформальные сети диаспор представляют собой основу, которая соединяет специалистов, работающих за границей, с родной страной и благодаря которой возможны различные передачи в центр (в страну происхождения): знания, умения, новые технологии, оборудование и т.д. Относительные средства играют роль посредника и координатора между другими видами средств (финансовые, познавательные,

организационные, умышленные и символические), также они могут рассматриваться как «*средства посредничества*». Сложность относительных средств, заключающихся во взаимодействии различных связей между диаспорой и страной выезда, равно как и между сообществами диаспор, образованных в различных странах въезда, позволяет с одной стороны стране выезда получить выгоду от географической близости специалистов, работающих за границей и страны въезда, и с другой стороны воспользоваться близким расположением, позволяющим стране происхождения получить выгоду из средств диаспоры, так, социальная интеграция в национальные системы определяет переход географических границ в точном смысле слова. Таким образом, системы диаспор, которые формируют социальный капитал этнической группы, соединяют все средства, выработанные диаспорой и позволяют странам выезда получить из этого выгоду, используя новые источники дохода, новые знания и технологии, новые стандарты и социальные, экономические и политические практики, новые организационные и учредительные модели, что вызывает процесс развития в стране выезда и благоприятствует наилучшей интеграции в мировую экономику. С помощью сетей диаспор, страны выезда могут использовать как средства, созданные группой диаспоры за границей, так и средства страны въезда сотрудников.

Альберт Хиршманн в своем произведении *Стратегия экономического развития* (1958) отмечает, что экономическое развитие это не столько вопрос предоставления существующих ресурсов, сколько вопрос мобилизации ресурсов, которые скрыты, разбросаны и плохо используются. В случае с Россией, диаспора составляет важный ресурс развития, но используется не полностью.

i. Улучшение инвестиционного климата в стране происхождения

Кроме того, чтобы наладить связь экономических агентов страны происхождения с иностранными партнерами и наоборот, системы диаспор положительно влияют на улучшение инвестиционного климата в стране выезда. Вескотт и Бринкерхофф (2006) утверждают, что члены диаспоры могут быть более эффективными инвесторами, чем другие иностранные инвесторы, которые считают, что страны происхождения мигрантов слишком опасны. Они больше склонны инвестировать, нежели чем другие благодаря их осведомленности о положении дел в стране выезда и благодаря использованию имеющихся у них связей. В контексте неблагоприятных экономических условий страны происхождения, члены диаспоры в первую очередь обладают мотивацией для вложений в свою родную страну, несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию и коррумпированные правительственные учреждения. Они располагают проектами долгосрочных инвестиций и сильным желанием внести свой вклад в развитие своей страны, начинается процесс создания технологических и организационных инноваций, который осуществляется благодаря познавательным ресурсам диаспоры. Иногда, группа диаспоры является главным партнером, который способствует организационным изменениям, участвуя в привлечении благосклонных законодательных кадров, в осуществлении реформ, цель которых – добросовестная конкуренция и устранение бюрократических препятствий, что привлекает другие иностранные инвестиции. Сотрудники, работающие за границей, имеют статус «первопроходцев», которые способствуют изменению представлений о стране происхождения, которая в восприятии инвесторов является слишком рискованной. Диаспора обладает сведениями о политической, экономической и культурной обстановке в родной стране, а также обладает языковыми способностями и личными контактами в стране

выезда, что позволяет пользоваться возможностями «первопроходца» и пользоваться «преимуществом первопроходца»⁶⁴ инвестируя или создавая предприятия в родной стране.

i. Относительные средства диаспоры как средство продвижения международной торговли

Российские системы диаспоры могут также играть важную роль в продвижении российских товаров за границу. Положительное влияние миграций на торговлю объясняется, во-первых, тем, что приезжая в другую страну, переселенец привозит и свои предпочтения и ностальгию по продукции местного производства, так, ввоз в страну въезда мигрантов стремится к увеличению, а во-вторых, влиянием на сокращение цен на торговый обмен между страной выезда и страной въезда. Специализированная торговля оригинальной продукцией страны выезда – это не редкое явление в стране въезда российской диаспоры. Ностальгия оказывает влияние на объем импорта страны въезда из страны происхождения иммигрантов, в то время как системы диаспор объясняют увеличение как импорта, так и экспорта. В начале процесса обустройства переселенцев в стране въезда, товары страны происхождения служат для удовлетворения лишь нужды потребления переселенцев. Со временем, специалисты, проживающие за границей, знакомят с товарами свое окружение: коллеги, друзья, деловые партнеры страны въезда, таким образом, вызывая интерес местного населения, и как следствие возрастает объем импорта этих товаров. Снижение стоимости торговой операции происходит за счет способности переселенцев снабдить точными сведениями об экономической обстановке в стране въезда, а также

⁶⁴ «Преимущество первопроходца» позволяет вновь прибывшему на рынок сделать новое предложение и получить преимущество перед последователями.

благодаря организации переселенцев в сети диаспоры, наличию контактов в обеих странах, что также благоприятствует торговле. Создание связей внутри диаспоры и за пределами этнического объединения, знания экономической обстановки в стране въезда и выезда, языковые способности – все это оказывает не умышленное влияние на увеличение торговли со странами въезда специалистов, что таким образом ведет к усилению участия страны происхождения во всемирной торговле.

3. Учредительные ресурсы

Учредительные ресурсы диаспоры являются сводом правил, которые определяют способности взаимодействия специалистов, проживающих за рубежом, внутри этнической группы, со страной проживания и со страной въезда. Они основываются на одних и тех же ценностях, которые помогают регламентировать отношения, установленные не только внутри диаспоры, но и с внешним миром. Эти средства могут приобретать форму неофициальных правил (нормы, культурные привычки и т.д.) или же могут носить официальный характер (законы, государственная политика, правила и т.д.). Первая категория отсылает нас к негласным правилам, таким, как развитие чувства доверия, нового поведения, в то время как вторая категория касается законодательного плана, на который диаспора также может влиять. Тот факт, что члены диаспоры являются международными сотрудниками, присутствующими одновременно в стране въезда и в стране выезда, позволяет поддерживать прочную связь с обществом страны выезда и развивать контакты с обществом страны въезда. Такое двойное присутствие, определенное Ралле и Торре (2004 : 32) как *«ситуация вездесущности, то есть способность присутствовать одновременно здесь и там»*, помогает объяснить сохранение учредительной близости со страной происхождения, несмотря на географическую удаленность и

появления учредительной смежности со страной прибытия путем принятия норм и правил страны въезда. Таким образом, постоянное взаимодействие со страной выезда, с одной стороны, упрощает сохранение единой представительской системы, приобретенной в стране происхождения, которая определяет степень привязанности к стране, а с другой стороны, влечет за собой распространение идей, норм, обычаев, правил, отношений, знакомых иностранцу, что благоприятствует сближению стран в учредительном плане.

Передача норм, моделей и официальных правил

Работая в стране въезда, находясь в постоянном контакте с членами нового общества, сотрудники, работающие за границей, начинают узнавать не только политическую ситуацию, экономические особенности, но также нормы и ценности страны прибытия, получают сведения о ней. Эта система правил определяет процесс организации и регламентирования отношений сотрудников, работающих за границей, со страной въезда и со страной выезда, куда они сознательно направляют информацию о социальной ситуации, для того, чтобы модернизировать обычаи в обществе страны выезда. Сотрудники, работающие за рубежом и применяющие такой тип передачи, являются людьми, которые занимались предпринимательской деятельностью в родной стране или же посещают родину в рамках профессиональной деятельности и желают поспособствовать улучшению работы общества страны происхождения. Их решение направить такой вид сведений в центр (страна происхождения) имеет целью изменение отношения к работе, принятие на себя ответственности, участие в принятии решений в компаниях, где не-переселенцы осуществляют деятельность, самоотверженность, отказ от

старых методов управления и организации экономических единиц, побуждение к установлению новых официальных правил (законов, стандартов), и т.д.

Нормативное влияние

Время, проведенное за границей, влечет за собой трансформации в восприятии окружающего мира членами диаспоры, в их поведении, а также изменения, которые могут быть восприняты оставшимися на родине людьми как норма. Отношения диаспоры со страной происхождения ведут к распространению понятий, ценностей и убеждений, которые имеют влияние на модель поведения относительно разделения ответственности в семье, в отношениях с соседями, относительно участия в мероприятиях общины, стремления к социальному росту, взглядов на поведение, расовую и социальную принадлежности, а также касательно представлений о деятельности ряда организаций, поведения деловых людей и др. Социальные перемещения, осуществленные при помощи диаспоры в отношении родины проявляются в изменении менталитета и таких ценностей как: равные возможности, роль женщины в семье и в обществе, возросший интерес к вопросу личностного роста и к профессиональной самореализации вопреки ранним бракам, откладывание вопроса появления ребенка.

4. Организационные ресурсы

Диаспора порождает также *организационные ресурсы*, которые имеют относительную сущность, что проявляется в использовании и преемственности знаний между различными участниками, которые взаимодействуют с одной стороны с представителями одной организации (этническая группа) и с другой стороны с лицами из других организаций

(другие этнические группы или компании страны въезда). Как уже было сказано, социальная связь между диаспорой и страной выезда позволяет последней использовать ресурсы общины диаспоры, не требуя географической близости, так как создаются другие формы смежности. Использование организационных ресурсов диаспоры страной выезда осуществляется посредством организационной смежности между странами въезда и выезда.

Создание филиалов и представительств

Благодаря тому, что специалисты живут и работают в обществе принимающей страны, они могут ознакомиться с деятельностью иностранных предприятий, узнать новые модели управления, получить сведения, которые они хотели бы передать родной стране путем осуществления предпринимательской деятельности с целью применить новые знания в области организации и управления хозяйственными единицами. Возможность заниматься деятельностью в стране въезда дает переселенцам возможность проявить свои технические знания и организационные умения, которые позволяют им подняться по иерархической лестнице и занять стратегические посты в компании, где они работают. Их профессиональный успех выявляет существование организационных ресурсов в стране происхождения, что побуждает иностранные компании открывать отделения или филиалы в этих странах для того, чтобы получить выгоду от человеческого капитала. Диаспора является соединяющим звеном между страной въезда и страной выезда, способствуя сближению организационных моделей местной и иностранной компаний. Посредством филиалов предприятий страны въезда переселенцев, страна выезда перенимает новые организационные и управленческие модели, что позволяет местным компаниям улучшить

свою деятельность путем имитации и приспособления организационных метод, используемых иностранными компаниями, находящимися на территории страны происхождения переселенцев.

Передача новых профессиональных знаний и новых организационных моделей

Организационные средства диаспоры являются средством сближения относительно организационных моделей стран въезда и выезда в едином географическом пространстве, где географическая близость в плане расстояний не является обязательным условием для получения ресурсов других стран.

Благодаря деловым поездкам в родную страну или благодаря созданию предприятий в стране происхождения, переселенцы осуществляют передачу новых организационных моделей, новых профессиональных умений своей родине, которая может их принять и приспособить. Распространение организационной и профессиональной практики - неумышленный результат преднамеренных действий членов диаспоры, которая проявляет себя за счет инициирования предпринимательской деятельности в принимающей стране, за счет выполнения профессиональной задачи в существующих предприятиях в родной стране или за счет прямого или косвенного влияния на решения предприятий принимающей страны укрепиться в стране происхождения, открывая филиалы, отделения или офисы представительства.

В результате взаимодействия между диаспорой и местными активными участниками, культура предприятия, практики управления изменяются, так как на них оказали влияние новые методы организации, методы

управления человеческими ресурсами и источниками финансирования. Значительный источник организационных моделей и профессиональной компетенции обеспечен возвратными переселенцами, которые начинают свою собственную деятельность на родине.

Исследования показывают, что мигранты, которые возвращаются временно или окончательно в родную страну, предпочитают заниматься предпринимательской деятельностью, нежели чем работать по найму, таким образом, в стране происхождения развивается культура предпринимательства. Профессиональные и организационные умения членов диаспоры могут быть переданы коллегам, оставшимся в родной стране посредством поездок профессионального или личного характера, а также они способствуют связать предпринимательскую среду принимающей страны со средой родины.

Таким образом, благодаря деятельности иностранных предприятий, которые решают начать действовать в стране выезда переселенцев, и как вследствие благоприятное впечатление, которое диаспора производит в деловых кругах и что отражается на качестве работы, родина выгодно использует новые модели ведения дел, технологии, знания, привнесенные иностранными участниками в торговом деле.

5. Символические ресурсы

Кроме денежных, познавательных, относительных, учредительных и организационных ресурсов, генерированных диаспорой, в рамках интерпретации, мы выделяем еще один ресурс - символический капитал, или символические средства, которые являются комплексом учредительных идентификаций и изображений диаспоры.

Улучшение представление о стране выезда

Символические ресурсы диаспоры и продвижение в стране въезда создают представление о родной стране в стране въезда. Благодаря грамотной деятельности в странах въезда, члены диаспоры способны изменить негативные стереотипы, связанные со страной выезда и завоевать доверие предпринимателей стран въезда, которые таким образом становятся более заинтересованными, чтобы инвестировать в родные страны переселенцев, чтобы наладить торговые связи со странами происхождения переселенцев и т.д.

Сети квалифицированных мигрантов позволяют также устранить барьеры изображения, к которым предвзято относятся в странах въезда. Как ранее подчеркивалось, присутствие русских специалистов в развитых странах привело к передаче положительного изображения России, которую увидели как страну с системой хорошего образования и с высококвалифицированными специалистами.

Диаспора как показатель репутации и гарант надёжности родины

Символические средства общины диаспоры могут выступать также в качестве залога хорошего функционирования сделок, которые заключаются в деловых кругах родной страны и страны въезда. Предприятия стран въезда постоянно находятся в поисках новых рынков сбыта, новых партнеров, высоких доходов при малых затратах и т.д. Для предприятий стало все более распространенным прибегать к передаче исполнения некоторых функций недорогим странам, которые по большей части являются родиной переселенцев.

Как уже сказано, члены диаспоры способствуют поиску и установлению контакта между деловыми партнерами в странах въезда и предпринимателями страны происхождения, которые могут выгодно использовать знания специалистов, работающих за рубежом, об иностранных деловых кругах, об ожиданиях потребителей относительно качества.

Следуя этой логике, диаспора выступает в качестве единицы, которая гарантирует соблюдение договорных обязательств и разубеждение в оппортунизме от имени обеих участвующих сторон. В этом случае, члены диаспоры способствуют продвижению, как картины предприятий родины, так и страны въезда. Следовательно, предприятия заинтересованы в том, чтобы направлять благоприятный образ, так как в противном случае, несоблюдение их обязательства повредит их репутации, которая быстро циркулирует через эти сети, отрицательно влияя на существующее партнерство и будущие деловые возможности.

Спонтанный побуждающий эффект: диаспора как пример для подражания

В целом, члены диаспоры воспринимаются не-мигрантами родины как люди, которые преуспели в стране въезда, которые приобрели социальный статус и которые пользуются более большой финансовой свободой, следовательно, их рассматривают как модель для подражания в стране выезда. Они воспринимаются как властная сила и могут внести значительные изменения в аспекты жизни населения родной страны.

Этот образ успешного представителя в стране въезда побуждает, оставшихся в стране людей следовать модели поведения специалистов,

работающих за рубежом, получая те же знания, принимая те же нормы, и т.д. Спонтанное побуждающее воздействие, оказанное на население немигрантов страны выезда приводит к изменениям в образ жизни индивидов, которые приближаются к поведению диаспоры.

Специалисты, уехавшие работать за рубеж, которые достигли высокого уровня благосостояния и значимости в стране въезда, способны осуществить, по мнению обоих авторов, «значительное влияние». На таких членов общины диаспоры может равняться вся родина. Это случай российских переселенцев, которые стали высшими кадрами или даже руководителями в крупных предприятиях страны въезда. Они - национальные "герои" и модели для подражания для русских граждан, оставшихся в стране и многочисленных русских переселенцев, которые также хотят занять стратегические посты на предприятиях, где они работают.

Эта третья часть выявила сложную роль, которую русская диаспора может сыграть в развитии родины. Ее вклад превышает результаты, полученные благодаря финансовым средствам, которые рассматривались до недавнего времени как единственный источник развития родины переселенцев. Благодаря данному подробному анализу, который показывает влияние диаспоры на страну выезда, выявляется роль не-финансовых ресурсов (относительных, познавательных, учредительных, организационных и символических), которые оказывают положительный эффект, облегчают интеграцию стран происхождения в мировую экономику. Для того, чтобы эти эффекты осуществились, важно представить, при каких позволяющих условиях они могут появиться и какому направлению должно следовать российское государство.

6.1.4. Приемлемые условия и рекомендации по увеличению положительного влияния диаспоры

История показывает, что некоторые диаспоры оказали более значительное влияние на развитие своей родины, в то время как другим была отведена скромная роль в процессе положительных изменений покинутой страны. В этом контексте мы предлагаем обозначить условия, которые определяют степень влияния диаспоры на страну происхождения, и представить рекомендации о том, какие политические меры необходимо предпринимать для того, чтобы максимизировать положительные эффекты, связанные с деятельностью эмигрантов.

Капур и МакЭйл (2005) отмечают, что сам факт существования диаспоры не может оказывать положительного влияния на отечество. По их мнению, наличие положительного влияния диаспоры зависит от двух факторов: характеристики диаспоры, а также условий и политики, проводимой в стране происхождения. Другие авторы, как например Лодиджиани (2008), расширяют перечень, предложенный Капур и МакЭйл (2005), добавляя к нему величину страны происхождения и уровень образованности или степень квалификации эмигрантов и их доход. Этот подраздел разделен на две части: допустимые условия деятельности диаспор в отношении нематериальных ресурсов и влияние политики на создание диаспорами положительных результатов в отношении нематериальных ресурсов.

1. Допустимые условия

Влияние диаспоры на отечество зависит от характеристик ее членов. Согласно исследованиям, страны, диаспоры которых состоят в основном из квалифицированных специалистов, испытывают на себе положительное влияние в различных областях деятельности в достаточно долговременной

перспективе благодаря непрекращающейся передаче знаний, идей, ноу-хау, и т.д. В случае если диаспора состоит преимущественно из неквалифицированных рабочих, последствия для страны происхождения будут сводиться скорее к предоставлению денежных средств и других видов поддержки без какой-либо передачи новых умений или знаний. Поскольку многие русские эмигранты являются квалифицированными специалистами, русская диаспора соответствует этому критерию и способна усилить положительный эффект с помощью мероприятий по обмену знаниями между эмигрантами и резидентами России. Эти меры могут быть представлены в форме программы временного пребывания квалифицированных специалистов с краткосрочной миссией в университетах, государственных учреждениях и даже на крупных предприятиях с целью приобщения к полученным знаниям и приобретенным компетенциям эмигрантов.

Другим допустимым условием является укрепление связей с родиной, которые смогут обеспечить непрерывную передачу ресурсов. В этом направлении российским властям следует уделять повышенное внимание отношениям с диаспорой при выработке политических мер, принимая во внимание мнения талантливых русских людей, проживающих за границей. Положение страны происхождения также играет важную роль в мотивировании эмигрантов принимать участие в процессе развития родины. Российскому государству следует понимать высокую значимость собственной роли в вопросе мобилизации ресурсов, находящихся в распоряжении диаспоры, в свою пользу. Чтобы повышать ценность ресурсов, которыми обладает русская диаспора, необходимо устанавливать сотрудничество с ее членами. Страны, понимающие, что эмигранты не являются чистой потерей для страны, укрепляли сотрудничество со своими диаспорами путем создания благоприятных условий для эмигрантов в

области инвестиций и экономической деятельности на их родине, учреждая государственные организации, задачей которых является общение с эмигрантами.

Связь между диаспорой и страной происхождения является источником идей, новых знаний, технологий и других ресурсов, которые в значительной мере способствуют экономическому сближению между принимающей страной и страной происхождения. Способность извлекать пользу из ресурсов, поступающих от эмигрантов, связана с готовностью общества страны происхождения к восприятию новшеств. В данном контексте особая роль отведена государству страны происхождения, которое должно стремиться к созданию благоприятной среды для применения новых знаний в учебных учреждениях с учетом потребностей рынка труда и способствовать установлению отношений между студентами и деловым сообществом, поощряя развитие инноваций посредством создания технополисов и научно-исследовательских центров. Мера участия диаспоры в развитии родины зависит от успеха самих эмигрантов за границей, но также важное значение имеет положение страны происхождения на мировой арене и разница в развитии с принимающей страной. В этом отношении Россия находится в выгодном положении, поскольку ее диаспора преимущественно проживает на территории развитых стран.

2. Влияние политики на роль диаспор при создании нематериальных ресурсов

Политика, проводимая государством страны происхождения в отношении своих диаспор, играет важную роль при мотивировании эмигрантов

предоставлять различные ресурсы стране происхождения и оказывать благотворное влияние на ее развитие.

Диаспора в качестве партнера по развитию

Российским властям следует изменить свое видение в отношении эмиграции квалифицированных специалистов и предать забвению восприятие эмиграции как "предохранительного клапана". Это решение позволит лишь добиться снижения давления, возникающего в связи с неотложностью проблемы, но само по себе не способно ее разрешить.

Переселение в другие страны может представлять собой краткосрочное решение, тогда как явление продолжительной миграций чревато застоєм в экономике и социальном финансировании, если не будет осуществлен комплекс последовательных политических мер.

После падения Советского Союза политическая элита многих стран, принадлежащих социалистическому блоку, дала согласие на единовременные массовые переселения, в том числе и квалифицированных специалистов, во избежание возникновения препятствий на пути достижения собственных целей. Выбор гражданства в пользу диаспоры для России продолжает оставаться источником ускорения процесса развития. Эмигранты могут способствовать улучшению экономического, политического и социального положения страны путем передачи не только финансовых средств, но также и посредством распространения информации, знаний, компетенций, и т.д. Создание благоприятного инвестиционного климата в стране происхождения позволило бы его гражданам, живущим за границей, задействовать их материальные и нематериальные ресурсы в продуктивной деятельности.

С целью увеличения влияния диаспоры на развитие родины необходимо ее рассматривать скорее как партнера по развитию, нежели чем в качестве источника экспорта или средства снижения давления в обществе.

Продвижение политики, основанной на подходе «приток мозгов»

Эта группа мер представляется наиболее подходящей с точки зрения способности удовлетворить требованиям современной экономической действительности и обеспечить извлечение пользы из граждан, проживающих за границей. Однако, необходимо отметить, что концепция подхода «притока мозгов» включает в себе две альтернативы (диаспора и эмиграция с последующим возвращением), которые различаются с точки зрения поставленных целей, а также результатов, варьирующихся в зависимости от принятых решений.

Политика в отношении переселения с последующим возвращением преследует цель репатриации человеческого капитала и его адаптации в стране происхождения с момента возвращения мигранта. Принимая во внимание, что эта альтернатива предполагает физическое присутствие мигрантов, передача знаний и других ресурсов осуществляется единожды, когда человек возвращается в страну.

Эти ресурсы в дальнейшем внесут свой вклад в развитие родины, но не смогут обеспечить приток других ресурсов по причине постоянного пребывания мигранта на родине. Применение этих политических мер влечет за собой высокие затраты для страны происхождения, и они приносили хорошие результаты, но для очень маленького числа стран, которые смогли создать необходимые условия для стимуляции возвращения на родину. Чтобы эмигранты возвращались на родину,

необходимо улучшить условия труда, создать возможности для профессионального применения и развития, увеличить заработные платы. Эти задачи представляются труднодостижимыми для стран, являющихся поставщиками мигрантов. Это решение может оказаться дорогостоящим и не способным обеспечить достижение ожидаемых результатов.

Зато разновидность миграции в форме диаспоры вписывается в логику « циркуляции мозгов » и мобилизует покинувших страну, не требуя их возвращения на родину. Принимая во внимание существенную разницу между развивающимися и развитыми странами в области профессиональной среды, карьерных возможности, и т.д. население первых будет всегда стремиться в регионы с более благоприятными условиями. В принимающих странах, большинство из которых являются развитыми, особенно это касается квалифицированной рабочей силы, мигранты оказываются в среде, в которой созданы благоприятные условия для их профессиональной и личной самореализации. Приезжая в эти страны, многим эмигрантам удается успешно интегрироваться в профессиональное сообщество и окружение при условии перспективы долгосрочного пребывания без намерения вернуться. Это не означает разрыв с родиной, но даже, напротив, они могут играть заметную роль в ее развитии благодаря поддерживаемым связям, которые подразумевают распространение финансовых и нефинансовых ресурсов на территории страны происхождения. Вследствие неравенства возможностей на родине и в стране проживания возвращение мигрантов маловероятно, поэтому миграция в форме диаспоры является более предпочтительной с точки зрения логики. Таким образом, даже не возвращаясь физически на родину, члены диаспоры продолжают оставаться частью общества, поддерживая постоянную связь, которая представляет собой источник разнообразных

ресурсов, оказывающих положительное воздействие на развитие страны происхождения, что способствует нивелированию различий между страной происхождения и проживания.

В контексте экономии в области знаний возросший спрос на специалистов, обладающих специфическими умениями, побудил развитые страны реализовывать стратегии, способные привлечь лучших специалистов. Это поведение вызвало недовольство со стороны стран, из которых население мигрирует. Чтобы сократить утечку мозгов, развивающиеся страны не могут требовать от развитых ограничения потока квалифицированных мигрантов, они также не вправе обвинять их в переманивании талантов, но им следовало бы найти способы вовлечения диаспоры в развитие родины путем создания благоприятных условий для инвестиций и всяческого поощрения участия эмигрантов в общественных дебатах, которое позволило бы приобщиться к опыту, накопленному эмигрантами за время проживания за границей. Диван и Тьюари (2001) отмечают, что немногие страны происхождения оценили потенциал своих квалифицированных эмигрантов и не создали необходимых условий для оказания содействия в желании эмигрантов вносить свой вклад в развитие страны. Они рекомендуют всем странам использовать модель мобилизации ресурсов диаспоры, принятую в Китае и Индии. Авторы подчеркивают необходимость глубоких и полноценных экономических реформ с целью повышения конкурентоспособности и улучшения внутренней обстановки, а также развития финансовой системы и пересмотра нормативных постановлений.

В этом контексте даже самый ярый приверженец подхода « перекачки мозгов » Ягдиш Бхагвати признает в своей статье «Неподконтрольные границы» (2003), что наиболее рациональный подход требует отказа от понятия "утечки мозгов ", бывшего в обиходе в 1960 г, направленного на

удержание элиты в стране. Автор подводит к тому, что принятие модели "диаспоры" было бы наиболее целесообразным решением, принимая во внимание тот факт, что модель зиждется на правах и обязательствах мигрантов в расширенном сообществе, обеспечивая сохранение сильной привязанности к родине. Модель миграция в форме диаспоры может рассматриваться в качестве оптимального решения для страны происхождения с точки зрения прав человека, поскольку она защищает право мигрировать в противовес политике удержания, которая это запрещает. Некоторые страны уже учредили организации, обеспечивающие реализацию этого подхода. Различные страны, такие как Индия, Южная Корея, Филиппины, Мексика и Тунис, являются прилежными учениками, которые эффективно применили эту модель путем установления долгосрочных отношений с диаспорами, оказавшими значительное влияние на процесс развития этих стран. России следовало бы более активно продвигать миграционную модель диаспоры, а не проводить политику по удержанию, ограничению мобильности квалифицированных специалистов, или же модель с последующим возвращением.

Чтобы наиболее эффективно использовать нематериальные ресурсы диаспоры, российское государство должно позаботиться о создании благоприятной среды для научно-технического прогресса по примеру Индии или Китая, которым удалось этого добиться путем создания научно-промышленных парков, в которых члены диаспоры могут воспользоваться многочисленными возможностями, повышающими их мотивацию в участии в программах развития родины. Первым шагом в этом направлении является инициатива создания центра инноваций в Сколково до 2015. Особое внимание необходимо уделить сотрудничеству с

диаспорой. Для поддержания постоянных контактов требуется наличие сети коммуникаций.

3. Рекомендации по увеличению участия диаспоры в развитии России

Рекомендации, которые будут подробно рассмотрены в этой части, опираются на три ключевых положения, нуждающихся в развитии в российском государстве. Первое касается определения особого статуса, предусмотренного для членов диаспоры, второе свидетельствует в пользу модели диаспоры по сравнению с альтернативой последующего возвращения, и последнее относится к политическим инициативам в области экономических выгод, предоставляемых эмигрантам с целью стимулирования их заинтересованности в стране происхождения.

- Особый статус для русских эмигрантов

России необходимо изучить возможность предоставления особого статуса русским мигрантам, проживающим за границей, с целью мотивации сохранения крепких связей с родиной и, таким образом, обеспечения продолжения передачи многочисленных ресурсов (финансовых и не финансовых). Существует понятие «соотечественники», введенное российским государством для обозначения совокупности русских, живущих за границей, но оно не подразумевает никакого особого юридического статуса и специальных возможностей для членов диаспоры. Как показывает опыт стран, таких как Китай и Индия, сумевших извлечь пользу из диаспор, привилегированный статус, предоставляемый эмигрантам, сыграл важную роль в процессе мотивации эмигрантов принимать участие в развитии родины. Помимо предоставления различных налоговых послаблений, особый статус содержит другой аспект, касающийся провозглашения государством страны происхождения, что

значительное внимание уделяется населению, проживающему за границей. Это позволяет выстраивать доверительные отношения между родиной и диаспорой.

Следуя примеру Китая или Индии, Россия должна развивать сотрудничество с гражданами, покинувшими страну. Налаженные средства связи и информационные каналы позволили бы поддерживать уверенность диаспоры в заинтересованности их родины в их жизнедеятельности. Таким образом, члены диаспоры будут сильнее мотивированы для участия в процессе развития России. В целях стимуляции вовлеченности мигрантов необходимо демонстрировать, что их идеи принимаются во внимание

- Отдавать предпочтение развитию модели диаспоры, а не альтернативе с последующим возвращением

Законодательные инициативы, сформулированные в России в отношении диаспоры, остаются немногочисленными и касаются преимущественно мер по стимулированию возвращения этнических русских, обнаруженных путем реализации « программы помощи при добровольном водворении в Российской Федерации соотечественников, проживающих за границей – 2006-2012». Стоит отметить, что миграция с последующим возвращением находится под влиянием нескольких факторов, касающихся характеристик самих мигрантов, условий труда и жизни в принимающей стране в сравнении с теми же условиями, имеющимися на родине. Между тем, опыт показывает, что немногим странам удалось вернуть своих граждан. По причине того, что положение родины менее благоприятное, многие мигранты принимают решение окончательно обосноваться в принимающей стране, даже те, кто мигрировали с целью обучения.

Учитывая, что даже сегодняшние меры, способствующие возвращению эмигрантов, являются спорными из-за сложности их применения на практике, выбор в пользу модели диаспоры представляется наиболее рациональным. Прежде всего, эта модель является наименее затратной по сравнению с первой и, к тому же, способна обеспечивать на протяжении времени значительные результаты. Пример Китая и Индии подтверждает, что мигранты могут способствовать развитию родины, находясь на расстоянии. Вернувшиеся мигранты приносят свои материальные и нематериальные активы единовременно по возвращению в страну, в то время как через модель диаспоры осуществляется непрерывная передача посредством каналов, упрощающих распространение информации, знаний, технологий, инвестиций, которые постоянно транслируются в страну происхождения, не требуя физического присутствия мигрантов на родине. Через диаспоры государство получает доступ к социальному капиталу, накопленному его гражданами, проживающими за территорией страны, а также к их знаниям и умениям, финансовому капиталу и ресурсам, которые могут быть задействованы на благо страны.

- Комплекс экономических мер для внедрения

Что касается России, то ее диаспора оказывает лишь ограниченное воздействие на развитие страны из-за сильного рассредоточения, отсутствия каналов связи и неблагоприятных условий в стране происхождения. Масштаб положительного влияния диаспоры на страну происхождения зависит не только от силы мотивации, компетенции и знаний эмигрантов о глобальных возможностях и особенностях окружающего общества, а также от финансовых ресурсов, накопленных членами диаспоры, но обуславливается мерами, принятыми государством страны происхождения с целью привлечения мигрантов к участию в

процессе развития их родины. Как показывает история, вопреки высокой сплоченности внутри диаспоры, обладающей высоким потенциалом, некоторым сообществам эмигрантов (пример армянской диаспоры) не удается оказать значительного влияния на развитие родины, поскольку последняя демонстрирует безразличие по отношению к гражданам, проживающим за ее пределами. По сравнению с достигшими зрелой стадии развития китайской и индийской диаспорами, которые достаточно сплочены за счет разветвленной организации и представляют экономическую мощь для родины, русская диаспора, находясь в начале процесса создания структуры, отличается научным потенциалом и содействует развитию России, передавая новые знания, умения, технологии и информацию. Эти потоки ресурсов обусловили рост в сфере программного обеспечения и улучшили возможности России в области инноваций, привлекая таким образом значительные инвестиции иностранных компаний из Европы и США. Повышение сплоченности внутри диаспоры способствует более высокой мобилизации ресурсов и, как следствие, увеличению влияния на страну происхождения. Еще одна причина, объясняющая слабое влияние, оказываемое эмигрантами на родину с точки зрения финансовых ресурсов, заключается в том, что принимаемые меры оказываются адресованными эмигрантам, существование которых вызывает сомнения.

Во-первых, в целях создания для членов диаспоры благоприятных условий инвестирования и не только, необходимо наличие налаженного сотрудничества и механизма обмена информацией. Таким образом, создание специфической структуры, которая будет курировать вопросы, связанные с диаспорой, поможет наладить общение с эмигрантами и поспособствует укреплению диаспоры. Придание организованности

диаспоре поможет определить коллективные меры, способные наилучшим образом мобилизовать ресурсы на благо родине. С помощью подобных организаций Россия сможет развивать деловые и партнерские отношения со странами, принимающими русских мигрантов, при этом извлекая пользу из близости русской, европейской и даже американской культур, что не представляется возможным для Китая и Индии.

В целях обеспечения доступа к ресурсам диаспоры, важно создать благоприятные условия для их привлечения. Благоприятный климат создается соответствующими законодательными инициативами и налоговыми льготами, как показывает опыт стран с развитыми диаспорами. В Китае, например, существуют особые льготы: освобождение от налогов, преференциальные тарифы, зоны, предусмотренные в рамках специальных экономических зон. Все эти меры способствовали массовому привлечению прямых иностранных инвестиций со стороны китайцев-эмигрантов. Россия могла бы использовать такую же модель, применяя в приоритетных областях и приспособив к своей экономической реальности. В сфере ИТ вопрос создания промышленных парков должен быть изучен. У русской диаспоры есть значительный опыт в этой области, который может быть использован страной происхождения, как это было сделано государством Индии посредством проекта «План по созданию центра разработки программного обеспечения Индии», целью которого являлось создание программных продуктов на экспорт. В России первыми шагами в этом направлении стало строительство центра инноваций в Сколково до 2015, но в рамках этой программы следует более четко определить место, отведенное для членов диаспоры.

Заключение

Этот анализ показал, что русская диаспора представляет собой транслятор новых идей, знаний, технологий, которые созданы без участия родины и могут быть использованы с незначительными затратами. Ресурсы, переданные членами диаспоры, позволяют стране-получателю увеличить свои возможности в сфере инноваций и извлечь пользу из фактора, сформулированного автором Гершенкром в 1962 как «преимущество отстающего развития» (*преимущество экономической отсталости*), который заключается в том, что страны происхождения через диаспоры получают доступ к технологическим новшествам стран, в которых проживают эмигранты. Помимо транслирования разнообразных ресурсов, межличностные связи национальных сообществ способствуют укреплению отношений между принимающей страной и родиной, через которые осуществляется передача новых официальных и неофициальных правил, организационных структур. Достижения эмигрантов, отмеченные в принимающей стране, способствуют улучшению имиджа страны происхождения.

Изучение приемлемых условий подтверждает, что Россия может извлекать пользу из ресурсов, создаваемых ее квалифицированными мигрантами, благодаря их высокому уровню образованности и проживанию в развитых странах. Положительное влияние на страну происхождения можно стимулировать путем реализации хорошо продуманных политических мер, базирующихся на концепции «перекачки мозгов» и сотрудничестве с диаспорой. Несмотря на то, что русская диаспора только в начале пути становления и оказываемое ею влияние на Россию не значительно, ее вклад может увеличиться при более активном участии российского государства в процессе задействования ресурсов

диаспоры. Россия должна осознать потенциал своей диаспоры и постепенно выработать предложения для русских мигрантов в отношении налоговых льгот, а также демонстрировать признание и обеспечивать интенсивное вовлечение мигрантов в экономическую и политическую жизнь страны.

Библиография:

1. АНТЕБИ-ЙЕМИНИ Л. и БЕРТОМЬЕР В., 2005, *Диаспоры: возврат к понятию*, Бюллетень Французского исследовательского центра в Иерусалиме, стр.139-147, доступен на сайте: <http://bcrfj.revues.org/index57.html>
2. Всемирный Банк, 2011, *Миграция и денежные переводы Книга фактов*
3. Всемирный Банк, 2008, *Всемирные Экономические Перспективы 2008: Распространение Технологии в Развивающихся странах*, Вашингтон Д. С.: Всемирный Банк.
4. БАРДХАН, Ашок, КРОЛЛ Синтия, 2006, *Конкурентоспособность и Развивающийся Сектор: Российская Индустрия Программного Обеспечения и ее Всемирная Взаимозависимость*. Промышленность и Новация, т. 13, №1, стр. 69-95.
5. БЕЙН, М, ДОКЬЕ, Ф. и РАПОПОРТ, Х., 2006, *Утечка мозгов и образование человеческого капитала в развивающихся странах: победители и побежденные*, Документ, представленный на обсуждение 2006-23,
6. БИЛЛОДО, Б., 2004, *Смежность, сети и промышленная согласованность: в чем концептуальная взаимосвязь?*, Близость Дней, 4-ое издание, 17-18 июня 2004
7. БУГА Н., 2011, *Диаспоры как источники интеграции в мировую экономику*, Докторская диссертация, Экономические Дисциплины, Университет Пьер Мендес Франс
8. КОММАНДЕР С., КАНГАСНИЕМИ М. и УИНТЕРС Л. А., 2002, *Утечка Мозгов: беда или благодать? Обзор литературы*, ЦИЭП/НБЭИ/ЦБПИ Международный семинар по Международной Торговле, Стокгольм, 24-25 Мая, 2002

9. Де ХААС Х., 2008, *Миграция и Развитие: Теоретическая Перспектива*, Международный Миграционный Институт, Джеймс Мартин Школа XXI Века, Оксфордский Университет
10. Де ТИНГИ А., 1998, *Россия: десять лет миграций, отражение мира в переходной экономике*, во Внешней Политике №4 – 1998 – 63е годы, стр.795-806
11. Де ТИНГИ А., 2001, *Расширение Союза на восток, новый вызов воссоединенной Европе*, Люди и Миграции, Европа, Лицом к Востоку, №1230, Март-апрель 2001
12. Де ТИНГИ А., 2002, *Возвращение русских: Что происходит в современной России?*, Люди и Миграции, январь-февраль 2002, №1235, стр. 16-27
13. Де ТИНГИ А., 2004, *Великое переселение. Россия и русские после падения железного занавеса*, Плон, Париж
14. Де ТИНГИ А., 2009, *Возврат российского влияния или завершение «близкого постороннего»*, Коллоквиум, ЦИМИ, 6 ноября 2009, доступен на сайте: http://www.cerisciencespo.com/cerifr/transversal/06112009/a_tinguy.pdf
15. ДОС САНТОС Д. и ПОСТЕЛ-ВИНЭ Ф., 2003, *Миграция как источник развития: перспектива развивающейся страны*, Журнал Экономики Населения 16(1), стр. 161-75
16. Всемирный Сакс *Мировая Экономика*, 2010, «*Это десятилетие БРИК?*» 20 мая 2010 №10:03, доступен на сайте: <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/brics-decade-doc.pdf>
17. ГОРБОВ М., 1995, *Призрачная Россия: русская эмиграция с 1920 по 1950*. Возраст Человека
18. ЛОДИДЖИАНИ Е., 2009, *Внешняя Миграция как Краеугольный Камень в Новой Литературе по Утечке Мозгов*, Центр Исследования в

Экономическом Анализе, ЦИЭА Документ, представленный на обсуждение 2009-03, Университет Люксембурга

- 19.МЕЙЕР Ж. Б., 2008, *Распространение знаний, ставка на развитие*, Швейцарский справочник политики развития [Он-лайн]. Т. №27, №2/2008, доступно на сайте: <http://aspd.revues.org/167>
- 20.РУССОФТ, 2009, *Российская Развивающаяся Индустрия Программного Обеспечения и Экспорт Программного Обеспечения: 6-ой Ежегодный Отчет*, С-Петербург: РУССОФТ
- 21.РЯЗАНЦЕВ С. В. И ТКАЧЕНКО М. Ф., 2007, *Современная Российская Диаспора: Обстоятельства Формирования и Ассимиляции*, 3-ий Международный Симпозиум языковой политики в Толука-Сити, Мексика, 2007
- 22.САМАГАНОВА А., 2008, *Кластер программного обеспечения Санкт-Петербурга: анализ территориальных ресурсов*, Докторская диссертация, Экономические дисциплины, Университет Пьер Мендес Франс
- 23.САМСОН И., 2008, *Среднесрочные перспективы для Грузинской экономики, Тенденции развития грузинской Экономики*, ГЕПЛАК Тбилиси, Февр. 2008, стр.63-77

6.2. Дополнения к программе развития «Эффективное государство»

Часть IV. Эффективное государство

6.2.1. Комментарии и материалы к Главе 18. Оптимизация государственного функционирования: сокращение управляющих функций и обеспечение прозрачности

Каковы источники коррупции? Как эффективней с ней бороться?

I. Природа коррупции

1. Классический подход к борьбе с коррупцией
2. Более детальное рассмотрение классического подхода

II. Диагностика коррупции в России

1. Оценка уровня коррупции в России
2. Современные формы коррупции в России
3. Основные характеристики российской ситуации

III. Рекомендации для антикоррупционной борьбы

1. Улучшение делового климата
2. Культура правопорядка

Введение

Тема коррупции довольно часто звучит в выступлениях российских политиков, которые заявляют о необходимости борьбы с ней посредством модернизации бюрократийного аппарата и улучшения делового климата. Специалисты всего мира согласны с тем, что уровень коррупции в стране остается практически неизменным. Данное положение дел часто объясняют тем, что с коррупцией плохо борются, то есть объявленные меры борьбы зачастую оказываются поверхностными и/или плохо приспособленными к реалиям страны.

Речь идет о ключевой проблеме российской антикоррупционной политики, не занимающейся её разрешением, а подходящей к ней лишь как к составляющей части других проблем. Таким образом, предпринимаемые действия не имеют своей целью непосредственную борьбу с коррупцией. Отсутствие глубоких исследований, которые рассматривали бы характерные социокультурные черты данного феномена, препятствуют эффективному подходу к решению проблемы. Недавнее международное сравнительное исследование по коррупции имело вновь тенденцию к её упрощенному анализу, подчеркивая, что коррупция во всех странах имеет одни корни (Загаинова 2012). Первая и вторая части данной работы были основаны на результатах исследований А. Загаинова.¹

1. Природа коррупции

Чтобы достигнуть успеха в поисках подхода к борьбе с коррупцией, необходимо понять, что она означает, как феномен. Для понимания проблемы коррупции существуют два подхода. Первый, который порой

называют классическим, состоит в рассматривании коррупции в качестве целесообразной экономической тактики, когда выгод от такой политики меньше, чем неудобств. Другой подход состоит в социально-экономическом аспекте, позволяющим понять отличительные свойства системного феномена и выйти за рамки « law enforcement problem ».

1. Классический подход к проблеме коррупции

Классический подход к проблеме коррупции был разработан школами Чикаго и Вирджинии в 70-х годах прошлого века вокруг теории общественного выбора и теории агентских отношений (Роуз-Акерман, Бекер, Клитгаард, Талок). Впоследствии он был дополнен new institutional economics (Уильямсон, Норт) и был включен в начале 90-х в программы крупных международных донорских организаций. В 2000-х годах коррупция и проблемы управления стали одними из наиболее значимых для всей политической жизни. Классический подход к проблеме коррупции в том виде, в каком он повсеместно принят, представляет собой некий эклектический калейдоскоп академических работ и эмпирических исследований, проводимых крупными работодателями или по их заказам. Действительно, коррупция была в течение длительного времени предметом теоретического анализа крупных университетов (особенно англосаксонских). Развитие новых технологий позволило усовершенствовать экономическое моделирование и осуществить множество эмпирических исследований, касающихся связей между коррупцией и целого ряда переменных величин социально-экономического плана. Эта волна эмпиризма отразилась в частности на легитимизации борьбы против «рака» 2 предприятий, так как его негативное воздействие было отныне доказано, положив конец дебатам с функционалистами. После

того, как были осмыслены причины и подсчитан экономический и социальный ущерб от коррупции, борьба с коррупцией стала включаться в государственные программы развития, а также в ряд необходимых условий для того, чтобы заручиться поддержкой международного сообщества.

Таким образом, термин коррупция получает универсальное определение, как злоупотребление государственной властью в личных целях. Формулируется понятие государственной коррупции, которая распространяется также на другие структуры и которая имеет свою иерархию. Действительно, вследствие существования иерархии в какой-либо организации, есть и дискреционная власть на всех уровнях. Государственный служащий может, например, действовать дискреционно, произвольно. Госслужащие могут при отсутствии надлежащего контроля, заниматься коррупцией в целях личного обогащения или в иных корыстных целях. Следовательно, риск быть пойманным и как следствие потенциальные потери является определяющим фактором для существования коррупции.

Кроме того, коррупция имеет смысл лишь тогда, когда госслужащий обладает монопольными полномочиями (например, выдавать разрешения или лицензии), которые он обменивает на взятку (беря или вымогая её). Клитгаард является автором знаменитой формулы:

Коррупция = Монополия + Свобода действий – Подотчетность.

Полномочия госслужащих заключаются в осуществлении государственного регулирования в экономике и в обществе. Манипуляции в данном регулировании при помощи коррупции могут позволить

предприятиям получать искусственные доходы, например, возможность получить лицензию на импорт или налоговое послабление. Предприятия сравнивают такие потенциальные прибыли с размером взятки или с возможными потерями в случае вскрытия факта коррупции. Естественно, они ищут наиболее эффективные решения и в силу сложившихся условий они сделают выбор в пользу коррупции. Подитоживая вышесизложенное, классический подход к коррупции основан на теории преступления, в которой, как подчёркивает Клитгаард, «коррупция – это преступление по расчёту, а не по страсти», когда предпринимаемые действия являются рациональными с учетом потерь и выгод.

Главным образом принято различать **два вида коррупции: политическую и бюрократическую**. Данная классификация позволяет дифференцировать случаи по участникам и по целям коррупционной сделки, т.е. своего рода контракта или сделки по обмену услугами. В случае политической коррупции речь идет о злоупотреблении полномочиями выносить решения, которыми пользуются избранные политики, а также государственные чиновники и сотрудники международных организаций высшего эшелона с целью получения выгоды в частных интересах (своих собственных или в интересах взяткодателя). В данной форме коррупции её субъекты предлагают взятки (в виде материальных ценностей, финансовых ресурсов или в виде бесплатного предоставления продуктов и услуг) с тем, чтобы субъекты госслужбы манипулировали в их пользу принятием законов и политических мер, выделением субсидий или рынков. Таким образом, для того, чтобы победить политическую коррупцию требуется реструктуризация государства, так как его бездействие в данном направлении является главной причиной коррупции: необходимо возложение ответственности на руководящихлиц, прозрачность

государственных постановлений, сокращение государственного регулирования, усиление групп, ограничивающих или уравнивающих власть и т.д.

Второй вид – бюрократическая коррупция, где речь идет о злоупотреблении должностными полномочиями госслужащими, ответственными за регулирование и использование политических мер. Бюрократическая коррупция имеет своей целью обойти регламентирование частной экономической деятельности. Характерные признаки организации государственного аппарата определяются уровнем коррупции. Антикоррупционная борьба в таком случае проходит через государственную службу: сокращение бюрократического аппарата и областей его деятельности, реформирование рынка и реформа оплаты труда, усиление контроля и наказания и т.д. Основные выводы, проистекающие из классического подхода к данной проблеме, подчеркивают необходимость улучшения деятельности государства в области экономики, а также укрепление правовой системы и главенства закона. Основные черты классического подхода к коррупции могут быть выражены следующим образом:

Таблица 1: Классический подход к коррупции

	<i>Политическая коррупция</i>	<i>Бюрократическая коррупция</i>
Область	<ul style="list-style-type: none"> -Формирование политики и законодательства -Предоставление рынков, субсидий, рабочих мест, государственных ценных бумаг и т.д. - Политическое финансирование 	<ul style="list-style-type: none"> - Применение политики и государственного законодательства -Предоставление имущества и государственных служб - Сбор налогов, пошлин, штрафов и т.д. - Юридические меры воздействия

<p>Пояснительные теоретические элементы</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Совокупность субъектов, состоящих из <i>homoeconomicus</i> (утилитаристская рациональность), имеет место конфликта интересов - Предложение услуг политическими субъектами, ищущими средств для переизбрания - Просьба экономических субъектов стимулируется рентоориентированным поведением 	<ul style="list-style-type: none"> - Посредничество между начальником и служащим, информационная асимметрия и иерархическое положение служащего дают ему неограниченную власть. - Балансирование между высоким и низким уровнем коррупции и нестабильность. Коррупция развращает - Расчёт цена/выгода позволяет выработать меры борьбы (кнуток и пряник)
<p>Предлагаемые меры</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Политическая и экономическая конкуренция - Улучшение управления - Укрепление правового государства 	<ul style="list-style-type: none"> - Улучшение «делового климата» - Усиление санкций - Политика оплаты труда госслужащих

Источник: Загаинова А. (2012)

Согласно данной экономической парадигме, мы постарались объяснить феномен коррупции, изучая побуждение субъектов коррупционной сделки и организационные прорехи в государственном аппарате, способствующие распространению коррупции. Развитие новой институциональной экономики позволяет сконструировать глобальную модель управления. Существование коррупции является на самом деле симптомом плохого управления. Таким образом, необходимо отметить, что главной причиной развития коррупции является плохое управление. Принципы хорошего управления касаются отношений между руководством и гражданами, здоровое функционирование государства и то, каким образом власть распоряжается экономическими и социальными ресурсами страны.

Хорошее управление проявляет себя на уровне государственных институтов, государство может решить данную проблему, если оно наведет порядок в своих политических и экономических институтах.

2. Более детальное рассмотрение классического подхода

Изучение классического подхода является чрезвычайно важным для выработки стратегии борьбы против коррупции. Тем не менее, программы, предлагаемые крупными международными институтами, имеют недостаток в том, что они являются универсальными для всех. Применяемые буквально они в большинстве случаев достигают довольно ограниченные результаты. Действительно, становится очевидным, что необходимо видоизменять подход, принимая в расчёт частный системный характер каждой отдельной страны. Политические меры, проистекающие из классического подхода к проблеме коррупции, лучше всего подходят для стран Запада, т.е. для стран с развитым рынком и стабильной демократией. Индивидуализм (частная инициатива, меритократия и т.д.) и правовые основы государства являются там общественными принципами. Однако, это не повсюду. С нетрадиционным взглядом на данный вопрос, к анализу можно присоединить структурные характеристики каждого национального контекста. Действительно, для любой страны, желающей бороться против коррупции, идея заключается не в том, чтобы довольствоваться объяснением, что коррупция – это традиционная проблема развивающихся экономик (из-за слабых государственных институтов) и более не в том, чтобы сконцентрироваться на том, что является общим, а в том, что является частным. Данное углубление восприятия проходит, таким образом, через признание системного характера, который может принять коррупция, когда она в большинстве

случаев повсюду распространена и не избежна. Таким образом, дело заключается в самой системе и нужно понять, как коррупция становится нормой в отношениях. В позитивном ходе рассуждений, а не нормативном, понимание отношений между государством и обществом проходит через анализ, в каком типе государства и каком виде общества мы живем в настоящее время.

Прежде всего, не существует, с одной стороны, с точки зрения традиционных обществ, которым изначально присуща коррупция, и, с другой стороны, современных обществ, в котором коррупция является рациональным экономическим поведением. Существует целая совокупность промежуточных положений, когда координация экономических субъектов происходит одновременно посредством рынка, иерархии и реляционных связей. Это значит, что существование коррупции одновременно связано со свободной конкуренцией, так как при её отсутствии появились бы отношения рент-сикинга (рентоориентированного поведения), с эффективностью бюрократии, так как наличие дискреционной власти открывает возможности для коррупции, а также со структурой реляционных (социальных) систем, так как коррупция прививается к « социальным обменам » между различными субъектами и способствует образованию разного рода приятельских отношений. Действительно, случаи взаимопомощи или солидарности, основанные на кумовстве и фаворизме, развиваются на базе личных неформальных связей, существующих между субъектами, что часто квалифицируется как коррупция. С общей социально-экономической точки зрения коррупция рассматривается как совокупность поведений, связанных с борьбой за физическую репродукцию или за контроль над политической властью или богатствами страны в особом институциональном окружении. Разнообразие систем личных связей, распрямляющихся управлением экономическим

или политическим имуществом (проистекающих из истории создания государства), объясняет различные конфигурации коррупции.

Коррупционные отношения прививаются на связях неформальных горизонтальных систем, ведущих к выделению определенных льгот, имеющих целью создание, укрепление привилегированных связей и получение от них выгоды. Льготы (как частные средства, так и общественное имущество) выделяются не только как офферент, но и как средство самоидентификации просящего лица.

Другими словами, члены какого-либо сообщества или системы пользуются привилегированным положением у того лица, которое они всегда поддерживали. Коррупционные связи растянуты во времени, неограниченны и основаны на взаимном долге, гарантирующем продолжение привилегированных отношений. Коррупция не всегда имеет целью определенный « товар », как, например, контракт или лицензию, но постепенно строящиеся отношения. Оказанная благосклонность увеличивает социальный капитал того лица, который её оказал. Коррупция теперь делает ставку не только на немедленной личной выгоде, но и на укреплении долгосрочных социальных связей и доверия между субъектами. Когда реляционная коррупция распространяется, она становится частью политико-бюрократической системы; она все меньше и меньше служит на пользу индивидуумам и больше и больше на пользу государственных и частных групп.

Когда коррупция становится "системной", она, фактически, превращается в норму, или стандарт экономической и правовой культуры, поскольку она является лишь выражением режима функционирования вертикальных неформальных отношений. Тогда мы фиксируем наличие пирамид власти

и влияния, где государственная политика напрямую диктуется частными интересами, которые находятся у власти или близко к власти, а также могут оказывать влияние на власть. Дополнительные доходы в качестве взяток (прибавки к условленной цене) являются незаменимым источником для государственных служащих. Само различие между государственной и частной сферами исчезает, чиновники осуществляют свои функции на «доходном местечке», и передают общие интересы общества в пользу держателей власти. Концепция, которая стала популярной с 1990 года - нео-патримониализм - занимает центральное место в анализе коррупции в различных странах, где государства еще не осуществили политическую и экономическую модернизацию. В теоретической литературе (Брэттон и Валль, Шабаль и Дало, Эрдман и Энгель) выделены три основные характеристики таких систем: концентрация политической и экономической власти, неразбериха между государственным и частным сектором, так же как и кумовство на всех уровнях. Каждая из этих характеристик благоприятствует развитию коррупции.

От низкой дифференциации экономики и политики вырабатывается определенный механизм накопления политических и экономических ресурсов. Политик (которому часто соответствует «патерналистский образ»), стремясь обеспечить свое политическое выживание, организует свой доступ к материальным ресурсам, и управляет им, для того, чтобы перераспределить их для клиентов и, следовательно, накопить символический капитал политического характера. Это, в результате, приводит к взаимозаменяемости экономических и политических ресурсов, другими словами, он должен быть богатым, чтобы оказать воздействие и иметь влияние, которое может позволить ему обогатиться (стать богатым), политическая конкуренция является средством экономической конкуренции. Однако ни один из других лагерей не играют свободно,

потому что имеет место автономизация политики и экономики по отношению к обществу. Политика есть бизнес, где двумя обменными валютами являются деньги и отношения. Экономическое накопление зависит от доступа к государству, а политическая власть зависит от богатства, которое позволяет осуществлять отношения клиентуры. Способность лидеров находить компромиссы между противоречивыми логическими принципами патримониализма и современным наследием имеет решающее значение для экономической эффективности режимов.

В случае с государствами, где власть переходит по наследству, коррупция представляет собой явление, неотделимое от политико-экономической системы. Именно тогда она служит в качестве цели приблизиться к центрам власти, эта близость к власти является постоянным источником дохода. Здесь мы уже можем говорить о пауэр-сикинге, а не о рент-сикинге. Получение доступа к власти помогает приобрести способности действовать (власть в буквальном смысле), владеть ситуацией (экономическая монополия, политические привилегии), оказывать влияние (это касается государственных решений, законов и т.д.). Можно рассматривать коррупцию как явление, свидетельствующее о накоплении богатств и власти, и их перераспределении.

Поэтому очень важно, в отличие от классических либеральных подходов разъяснять связи и взаимозависимости между субъектами, что позволит лучше понять адаптируемые коррупцией механизмы и формы.

Применяя к коррупции более тщательный подход, чем традиционный, мы видим, что то, что отличает такие страны, как Россия, от стран западных: это то, что в отношениях с коррупцией циркулирующий капитал является

в равной мере не только экономической, но и социально-политической силой. То, что получают коррупционеры – это не богатство, а репутация и, прежде всего сеть зависимых, должников. При таком подходе в борьбе с коррупцией является вопросом баланса сил и культуры верховенства государственного закона (в отличие от систем, ориентированных на клиентов). С развитием мощного гражданского общества можно легализовать некоторую часть систем влияния и создать параллельно теньевую власть. Борьба с системами кумовства требует полного устранения этих сил от власти, ибо до тех пор, пока они будут иметь влияние, положение не изменится. Борьба с концентрацией политических и экономических сил, укрепление полномочий судебной системы, а также уверенность в том, что закон выше всего и всех, являются, таким образом, ключевыми эффективными мерами борьбы с коррупцией.

II. Диагностика коррупции в России

Программа 2020 мобилизует различные международные исследования, позволяющие установить степень важности ситуации, касающейся проблемы коррупции. В контексте анализа проблем делового климата (Часть I, глава 2), программа 2020 использует анализы IMD (WCY), WEF (GCI) и, в частности, WB (WGI, BEEPs, Doing Business) и приходит к заключению, что коррупция является второй «черной дырой в бизнесе и инвестиционном климате» после защиты инвестиций. Вторая область, где была упомянута коррупция, - это вопрос места и роли государства в экономике и обществе (Часть V, Главы 18 и 21). Ни для кого не секрет, что коррупция является важнейшей проблемой для экономики России.

1. Оценка уровня коррупции

Напомним вкратце существующие оценки уровня коррупции в России, помимо исследований, уже использованных в программе 2020. Прежде всего, многочисленные неправительственные организации, Международные институты финансов и кабинеты экспертов предлагают сравнительные меры, позволяющие понять ситуацию в России, а также сравнить её со структурно сопоставимыми с Россией странами. Прежде всего, Transparency International, самая авторитетная в вопросе коррупции, недавно выпустила (01.12.2011) последний выпуск ИВК (Индекс восприятия коррупции), которые предоставляет оценку восприятия уровня коррупции. Согласно ИВК 2011 Россия занимает 143-е место из 182, на том же уровне (очки 2,4 или 10 равны отсутствию коррупции), что и Беларусь и Азербайджан, а также Уганда, Того, Нигер, Восточный Тимор, Мавритания и Коморские о-ва. Ситуация с Россией хуже чем в странах БРИКС, у которых, в прочем, похожая ситуация: Бразилия (очки 3,8, место 73), Китай (счёт 3,6, место 75) и Индия (счёт 3,1, место 95). Эта классификация даёт общее представление о катастрофическом положении дел в России, что, впрочем, также подтверждено другими международными показателями. На самом деле, Россия является «самым коррумпированным многочисленным народом, населяющим землю», и, как указывает последний доклад ВЭФ (Всемирного Экономического Форума 2011-2012, коррупция является «наибольшим проблемным фактором для бизнеса в России».

Международные индексы все без исключения относят Россию к категории стран с хронической коррупцией. Согласно таким индексам как CPI (TI), Контроль за Коррупцией (WB), а также оценки ICRG (PRS), где коррупция является составляющей индекса политического риска, NIT (Фридом Хаус) об общем восприятии коррупции и борьбе с ней, а также Херитедж

Фаундэйшен, где контроль коррупции является составляющей экономической свободы России, постоянное положение России внизу списка означает очень высокий уровень коррупции в стране. Согласно Индексу мировой конкурентности 2010-2011 Россия показала очень плохой результат, касающийся общественных институтов: «Занявшая в данной сфере 118-е место, в стране имеет место страна недостаточная защита авторских прав (126-е место), злоупотребление влиянием (114-место) и низкий уровень корпоративного управления (119-е место)» (стр.27)

Таблица 2: Основные показатели коррупции, Россия

Индикаторы	Очки	
Место		
Индекс восприятия коррупции (TI, 2011) 1 до 10=лучшая	шкала : 2,4	143 / 182
Котроль коррупции (WB, WGI 2010) шкала : -2,5 до 2,5=лучш	-1,07	12,9 (0-100)
Коррупция(Freedom House, 2011) шкал: 1=best до 7	6,5	Не свободна
Свобода от коррупции (Heritage foundation, 2011) шкала : 1 до 100=лучш	22	143 /179
Индекс Глобальной конкурентоспособности 7= шкала: 1 до 7	шкала: 1 до 3,1 2,4	128 /142 120 /142
Утечка общественных средств (1=широко распространено)	3,1 2,5	115 /142 117 /142
Незаконные выплаты и взятки (1=very common)		
Фаворитизмін в решениях госуд. структур		

(1=шир. распростран.)

Малая коррупция	(СЕПІ, 2009)	1	
scale: 1 to 4=best		1	Широко
Бюрократическая кор./местные предприятия		1	распростран
Большая коррупция			

Источник: составлено Загаинова (2012) при использовании Transparency International CPI 2011, WB World Governance Indicators 2010, Freedom House Nation in Transition 2011, Heritage Foundation Index of Economic Freedom 2011, WEF Competetiveness Report 2011-2012, СЕПІ Institutional Proigiles 2009

Другие исследования предприятий и общественного мнения показывают важность данного феномена. Например, согласно последнему Global Economic Crime Survey 2011 PwC, 40% опрошенных предприятий заявили, что являются жертвами коррупции. Исследование Entreprise Survey (известное как ВЕЕPS 2009) Всемирного Банка показывает те же результаты: 39,6% компаний для решения своих дел должны давать взятки государственным организациям. Многочисленные исследования таких национальных организаций, как TI – R, INDEM, LEVADA, СЕFІR и др. дают предположительные оценки рынка коррупции в России (размер взяток, частота, секторы и др.) и результаты региональные исследований. Оценки объемов коррупции варьируются от четверти (Кабанов из НАК) до половины (ассоциация «Чистые руки») всего российского ВВП. Наша аналитическая группа также осуществила исследование экспертов (метод Делфи), результаты которого совместно с международными исследованиями позволили нам составить общий отчет о положении дел в России. Исследование было проведено в 2007-2008 годах по двадцати

российским экспертам в области управления и коррупции. Встречи с экспертами во время исследования показали, что приблизительно реально установлена и задокументирована в различных исследованиях лишь десятая часть случаев коррупции.

2.Сегодняшние формы коррупции в России

Касаясь форм коррупции в России по традиционному различию: политической, бюрократической и индивидуальной (или мелкой), существуют различные международные оценки, благодаря анкетам и исследованиям. Индивидуальная коррупция, например, отображена в Мировом Барометре Коррупции (TI, 2010), ежегодно осуществляющего опрос общественного мнения, в котором 26% заявили, что давали взятку различным поставщикам услуг в течение прошедшего года. Согласно нашему собственному исследованию российский гражданин может быть вынужден платить взятку от 2 до 5 раз в год. Различные национальные рапорты (ИНДЕМ, TI Россия и др.), на которые ссылались эксперты в комментариях нашего исследования, подчеркивали, что малая коррупция особенно распространена в больницах, в общеобразовательных учреждениях, пенсионных фондах, в жилищно-коммунальной сфере, при выдаче документов в ЗАГСе и др. Результаты исследования центра общественного мнения ЛЕВАДА (2010) показывают, что 55% опрошенных считают, что взятки берут все, кто контактирует с чиновниками. Опрошенные также признались в том, что давали взятку в течение прошедшего года и проинформировали о том, что средняя сумма взятки составляет около 9000 рублей, что в два раза больше показателей 2006 года.

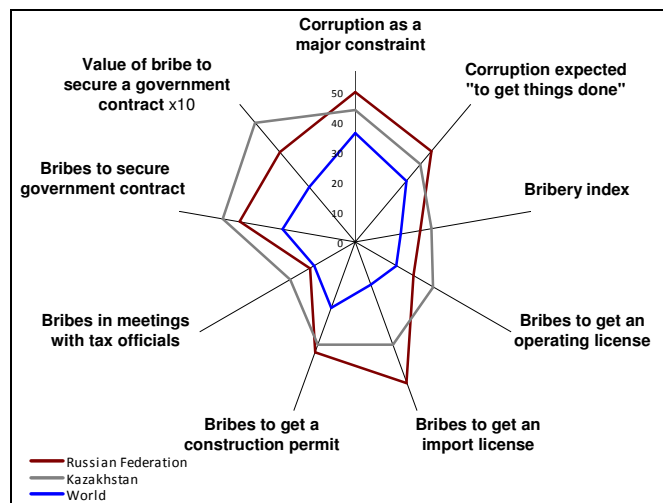
Бюрократическая коррупция может быть оценена по многочисленным показателям, так как речь идет о бюрократизации в государственном

регулировании в общем и многочисленных органов власти в частности, эффективность которых часто анализируется. Наиболее часто используемыми исследованиями в данной области являются исследования Всемирного Банка: Doing Business et l'Entreprise Survey. Прежде всего, возможно подсчитать расходы предприятий на взятки. Исследование ВЕЕПС (2010) представляет замер «bribe-tax» - взятки, своего рода анализ прибыли предприятий, полученной за счёт взяток. Эксперты нашего опроса просили друг друга оценить изменения суммы взятки, зная, что в 2005 ВЕЕПС оценивало её в размере 3,5% от суммы годовых продаж. Наше исследование дало следующий результат: эксперты согласились с тем, что цифра превышает 5%, что намного больше показателя в 2008 году. В своих комментариях эксперты уточняли также, что чем крупнее является бизнес, тем большая часть средств, предназначена для коррупции, а также частота, с которой бизнесмены вынуждены были давать взятку.

Было также интересно узнать, в каких администрациях коррупция наибольшим образом распространена. Исследование Enterprise Survey (WB & IFC, 2009) предлагает приблизительный подсчёт коррупции через измерение процентного отношения исследуемых предприятий, затронутых коррупцией. В изображенной ниже схеме представлены некоторые результаты исследования, излагающих процентное количество предприятий, заявивших о наличии коррупции. Таким образом, приблизительно на 50 % предприятий имелись факты коррупции за получение лицензии на импорт и 40 % за разрешение на строительство, и т.д.

Схема 1: Данные от Enterprise Survey, коррупция, Россия 2009

год.



Источник : Схема, созданная Загайновой (2012 г.)

Также как и наше исследование, результаты других международных исследований (Doing Business, GCR и проч.) ясно показывают важность административной коррупции, связанной с общественным регулированием как различных льгот, прав и санкций, так и различными инспекциями. Впрочем, единогласное мнение экспертов нашего собственного исследования указывает на то, что строительство, внешняя торговля⁶⁵ и сектор энергоносителей являются самыми коррумпированными. Кроме того, исходя из важности коррупции, по итогам опросов, важно принимать во внимание то, что во множестве случаев коррупции не даются взятки (дарения или неофициальные выплаты), но используются личные отношения (связи). С 2003 г. по 2007 г. в двадцати российских регионах проводится шестиэтапный мониторинг CEFIR (2007 г.)⁶⁶ о степени значимости регулирования, результаты которого показали, что около 18% фирм прибегло к связям и знакомствам с момента регистрации предприятия, 20% после первой проверки. Таким образом, можно сказать,

⁶⁵ В целом, в мире эти сектора являются в основном самыми коррумпированными (см.: различные доклады TI)

⁶⁶ <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=261>

что бюрократическая коррупция, как это показано в примере с регулированием экономической деятельности, является еще более важной, чем это показывают различные исследования.

Другим сектором, сильно связанным с коррупцией, является сектор государственных закупок. При этом он чаще подпадает под действие политической коррупции. Согласно Опросу компаний (2009 г.) 39% фирм планируют дать взятку для того, чтобы гарантировано получить государственный контракт, в результате Исследования «Характеристика деловой и предпринимательской среды» (2008 г.) мы можем видеть, что среди тех, кто заплатил, в среднем 11,5% контрактной стоимости составил выплаченный неофициальный платеж (взятки или *откат*). Феномен «отката», более масштабный, чем взятка, стал нормой работы; в ходе наших бесед эксперты подчеркивали институционализацию этой практики. По мнению экспертов, норма отката является чисто российской чертой — это то, с чего начинаются коммерческие дела. Впрочем, доклад WEF (2011 г.) показывает, что практика использования не по назначению государственных фондов является очень распространенной. Цифра, обошедшая весь мир (Moscow Times, 2010 г.; Freedom House, 2011 г.)⁶⁷, показала, что на коррупцию при проведении тендеров приходится около 20% государственных расходов. Политическая коррупция при заключении государственных контрактов определяется WEF через понятие фаворитизма в принятии политических решений⁶⁸, который является достаточно распространенным, согласно последнему GCR. Россия, впрочем, столкнулась с более серьезной ситуацией, чем другие страны

⁶⁷ The MoscowTimes, “Medvedev Says Fraud in State Tenders Costs \$33Bln Yearly”, 1 Nov 2010; Freedom House, Nations in Transition 2011, p.468

⁶⁸ В какой степени правительство в вашей стране проявляет фаворитизм в отношении влиятельных компаний или людей в процессе принятия политических решений или заключения контрактов (1 = всегда проявляет фаворитизм, 7 = никогда не проявляет фаворитизм)

БРИК или страны бывшего СССР. Эти оценки WEF касаются как государственных контрактов, так и коррумпированных практик в формировании общественной политики, что является еще одной формой политической коррупции.

СЕР II устанавливает основу для институциональных характеристик стран, в частности, в отношении независимости государственной политики от крупных экономических деятелей. Таким образом, согласно IPD 2009 г. в сфере влияния на экономическое регулирование национальные экономические деятели достаточно часто применяют эффективное воздействие. Это другая распространенная форма политической коррупции, отмеченная в настоящее время в результате Исследования «Характеристика деловой и предпринимательской среды» (WD и ЕБРР, 2002) под названием «Захват государства», которая свойственна поведению предприятий, ищущих способы воздействия на политические решения (постановления правительства, законы, судебные решения и проч.) коррупционными средствами. Мы попросили в нашем опросе экспертов оценить эволюцию этого захвата по отношению к 5% (предприятий, признавших за собой эту практику), выявленных в результате Исследования «Характеристика деловой и предпринимательской среды» в 2002 г. Не придя к единому мнению, эксперты выдвинули идею, что количество предприятий, которые признались в использовании такой практики, сократилось (их количество составляет от 3 до 5%) по отношению к уровню начала 2000 года. Такие ответы подтверждаются в основном констатированием результатов действий президента Путина во время его первого мандата в отношении определенных олигархов ельцинской эпохи. Комментарии экспертов свидетельствуют о том, что только большой бизнес ищет пути воздействия

на правительственные решения и законы. Отказ от этих практик был отмечен экспертами в Думе и Федеральном Совете, в отличие от правительства и администрации президента. В любом случае, эта форма коррупции затрагивает вопрос слияния государственных и личных интересов, и в России многочисленные исследователи признают существование своего рода симбиоза между политикой и бизнесом. В нашем опросе экспертов между ними было достигнуто согласие в том, чтобы квалифицировать российскую систему как тесное переплетение политической и экономической элиты. Эта характеристика, сохранившаяся на протяжении многих веков в России, не была такой явственной в начале исследования. В итоге, первоначальное мнение экспертов изменилось под влиянием недавних чисток среди олигархов, что привело экспертов к мысли, что ни власть больше не хочет иметь дело с бизнесом, ни предприятия не хотят больше вмешиваться в политику из-за страха. История показала, что эта чистка была лишь реорганизацией сил, и на передний план вышли другие олигархи, близко стоящие к власти в конце второго мандата Путина, в результате чего появилось идеальное согласие по этому вопросу в конце 2008 г.

Наше исследование обстановки показало, что среди основных причин быстрого роста коррупции присутствует, прежде всего, слабость судебной системы. Фактически, «законодательные пробелы» и тот факт, что «суды не защищают» являются причинами, которые эксперты выбирали наиболее часто. Таким образом, существуют две объяснительные характеристики коррупции: судебная неприкосновенность и качество правовой системы. Российское правосудие в целом являет собой крайне плачевную картину чрезвычайно коррумпированного и предвзятого органа. Качество судебных служб было оценено экспертами нашего исследования методом опроса

экспертов от плохого к очень плохому, ему была присвоена худшая оценка среди двенадцати оцениваемых административных функций⁶⁹. Равноправие в обхождении с гражданами в суде было оценено СЕРП (IPD2009) как достаточно слабое в России.

Мнение экспертов нашего исследования показывает, что для ведения дел в суде и гарантии представления своих интересов, предприятия и частные лица должны найти хорошего адвоката, в любом случае, хороший адвокат имеет связи в суде (для 33,3% опрошенных), и потому что он знает, кому надо давать (22,2% ответов). Такое мнение иллюстрирует важность коррупции в российской судебной системе. Впрочем, по данным Глобального отчета о коррупции 2009 г., TI, около 65% опрошенных в России оценивали судебную/правоохранительную систему как коррумпированную. Между тем, как для 32% предприятий, опрошенных в ходе Исследования «Характеристика деловой и предпринимательской среды» 2010 г., суды являются препятствием в ведении дел, и не редки случаи, когда предприятия дают взятки. Наше исследование на местах также выявило, что эксперты не видят улучшения в этом секторе за последние годы. По данным Фонда Бертельсманна (BTI 2010)⁷⁰ суды, занимающие нижнее положение в судебной иерархии, считаются более коррумпированными. Кроме того, доклад BTI 2010 подчеркивает, что «бизнесмены заявляют, что чаще всего судебные дела против государственных учреждений являются более несправедливыми, чем против конкурентов по бизнесу». Это наблюдение свидетельствует о

⁶⁹ Попросили оценить качество служб двенадцати администраций и государственных органов; в среднем это качество оказалось в лучшем случае посредственным (образовательные учреждения, муниципальные службы и ЗАГСы)

⁷⁰ Bertelsmann Stiftung, BTI 2010 — Russia Country Report. www.bertelsmann-transformation-index.de

другой характеристике судебной системы, которая укрепляет возможность коррупции, - это независимость этой ветви власти. GCR 2011 от WEF устанавливает также классификацию по вопросу судебной независимости, в которой Россия занимает 123-ю позицию из 142-х (с результатом 2,6 из 7), очень далекую от других стран БРИК, в которых существует относительная независимость судебной системы. Деликатная проблема вмешательства политики в судебные дела также подчеркивалась в последнем докладе Группы стран Совета Европы по борьбе с коррупцией (2010 г.)⁷¹. СЕРП выявил достаточно слабую независимость правосудия как от государства, так и от сторон судебного разбирательства (различных коммерсантов).

Параллельно, слабость законодательства и применения законов является другим аспектом, свойственным коррупции. Российские законы могут быть противоречивыми и несвязанными, они очень изменчивы, в том числе законы, касающиеся экономической деятельности. Согласно Опросу мнения руководителей (WEF, GCR 2011), судопроизводство было оценено как достаточно неэффективное в отношении оспаривания или улаживания разногласий (123 место из 142). Впрочем, по данным Опроса предприятий 2009 г., около 20% времени руководителей компаний тратится на улаживание требований государственных регулирующих органов (истолкование, применение и проч.). Комментарии экспертов часто подчеркивают тот факт, что законодательство все еще находится в стадии разработки, и что многочисленные принимаемые законы часто неправильно истолковываются, что ведет к вымогательствам. К примеру, российский отдел ТИ недавно раскритиковал проект закона о реформах процедуры заключения государственных контрактов (госзакупок) в том,

⁷¹ GRECO, *Compliance Report on the Russian Federation*, 2010, p.12-14 http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/evaluations/index_fr.asp

что он будет еще более способствовать коррупции, чем действующая система. К проблеме качества законов относится вопрос о возможности применения этих законов и/или судебных решений. По данным Глобального отчета о неподкупности,⁷² многие законы существуют только на бумаге и лишь в редких случаях применяются на практике.

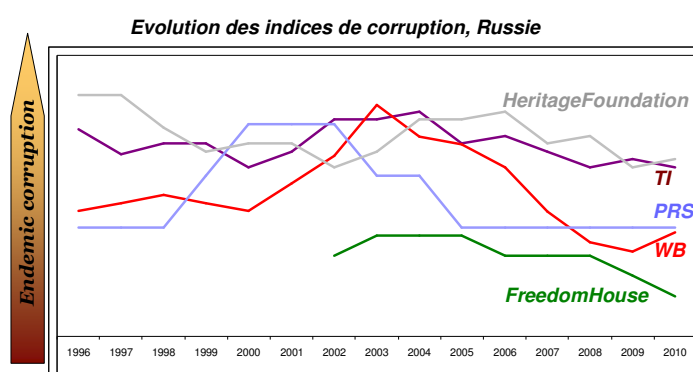
Такой краткий общий обзор различных форм коррупции в России, т.е. наиболее распространенных случаев, показывает нам, что коррупция широко распространена на всех уровнях российского общества и экономики. В нашем исследовании на местах эксперты видели истоки коррупции в традиции (советская и российская) и невозможности поступать иначе. Комментарии объясняют, что неэффективность системы в целом вызывает необходимость в «корректирующей системе» для решения проблем, и что при отсутствии контроля и действующих санкций брать взятки очень просто. Согласно опросу центра «ЛЕВАДА» (2008 г.)⁷³ 40% опрошенных видят коррупцию как полезное средство решения проблем. Индивидуальная коррупция развивается в многочисленных администрациях, где у чиновников отсутствует этика и контроль. Бизнес вынужден работать в тяжелой, застойной, нестабильной обстановке с неповоротливыми механизмами регулирования. В такой обстановке часто встречается как бюрократическая, так и судебная коррупция. Констатируются различные формы политической коррупции такие, например, как фаворитизм при заключении государственных контрактов. Впрочем, системный характер коррупции в России признается не только экспертами, но также и правительством, а ее размах явственно вредит конкурентоспособности и развитию страны.

⁷² <http://www.globalintegrity.org/report/Russian-Federation/2010/>

⁷³ cité dans <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=47&nit=465&year=2008>

3. Основные характеристики российской ситуации

Восприятие коррупции в России не изменилось с конца 1990-х гг. В итоге, основные международные показатели указывают на ту же тенденцию к стагнации; другими словами, оценки почти за 15 лет свидетельствуют об эндемическом характере коррупции в России.



Источник Зайганова (2012 г.)

В динамике, совокупность международных показателей (TI, WB, ICRG и проч.) демонстрируют легкое улучшение ситуации в начале 2000 г., затем возвращение на уровень конца 1990 г., начиная с 2004 г. Это объясняется как раз энтузиазмом экспертов и публики, опрошенной в отношении многочисленных радикальных действий правительства во время первого мандата Путина. Тем не менее, кажется, что значительных изменений в восприятии коррупции в России в долгосрочной перспективе не произошло. В настоящее время различные опросы показывают преобладание мнений об отсутствии улучшений, даже об ухудшении проблемы: согласно исследованию центра «ЛЕВАДА» (2010 г.)⁷⁴ 60% опрошенных считают, что коррупции стало больше, чем десять лет назад.

⁷⁴ Левада-Центр, *Общественное мнение – 2010.*, Москва, 268 с.

Эволюция последних лет в том, что касается реформ и расположений политических сил, произвела многочисленные изменения в отношении уровней и типов коррупции. Прочитанные доклады и наше исследование на местах позволяет нам выдвинуть предположение о **тенденции к концентрации коррупции** (Загайнова, 2012). На самом деле, меры, нацеленные на улучшение делового климата и взаимодействия с администрациями в целом (реформы налоговой системы, компьютеризация административных процедур и проч.) благоприятствовали уменьшению определенных форм бюрократической коррупции. В любом случае, различные доклады раскрыли увеличение за последние годы размеров взяток и коррупции высших чиновников. В итоге констатируется безусловное увеличение коррупционного рынка (размера взяток, части ресурсов, которая тратится на коррупцию), что означает то, что коррупция становится дороже. Таким образом, мы наблюдали одновременную тенденцию к снижению числа коррупционных обменов (частоты) и тенденцию к возрастанию объема коррупции⁷⁵, что приводит нас к выводу о том, что мир покровительства все больше становится площадкой для игр больших деятелей с большой властью и/или большими ресурсами.

«Рынок коррупции» сосредоточен в высших эшелонах общественной иерархии, построенной по пирамидальной схеме. Эта схема, характерная для России, имеет многочисленные последствия. Во-первых, коррупция сконцентрирована на крупных игроках, которые признаки укрепления

⁷⁵ Согласно бизнес-опросу «Новых Известий», процитированному в июле 2010 г. в статье газеты «Московское время» размер деловых взяток был увеличен в результате закона 2009 г. о сокращении числа проверок мелких и средних компаний (приведено с сайта www.business-anti-corruption.com/country-profiles)

политической коррупции. Во-вторых, множество мелких игроков (физических лиц, малых и средних предприятий) не в состоянии использовать эту корректирующую систему, которой является коррупция, что приводит к тому, что они периодически попадают в ситуации, в которых невозможно вести свою коммерческую деятельность. К тому же малые компании часто имеют краткосрочные экономические стратегии, так как произвол чиновников и нестабильность среды не дают им планировать будущее.

Все особенности ситуации в России приводят нас к выводу о слабости верховенства закона. Существуют международные индексы оценки Соблюдения законности. К ним относится, например, один из показателей управления Всемирного банка, согласно которому рейтинг России по соблюдению законности составляет 26,1 из 100, что все же составляет некоторое улучшение по сравнению с 2000 годом⁷⁶. Фонд Бертельсмана (ВТИ 2010) ранжирует страны в соответствии с индексом политической трансформации, то есть прогрессом, достигнутым странами на пути к демократизации. Россия получила рейтинг 4,3 из 10 по Соблюдению законности, что означает очень ограниченное развитие.

Верховенство закона означает не только законы и их применение, это — набор структурных элементов государственного аппарата, который гарантирует проявление верховенства закона в любой сфере жизни, что, в свою очередь, обеспечивает снижение уровня коррупции. Создание культуры правопорядка является одной из основных задач антикоррупционной политики: это и процесс политической модернизации,

⁷⁶ Рейтинг в процентах за 2000 г.: 16,3

путем внедрения независимых ветвей власти и стабильности институтов, гарантирующих демократию, и создание законной и рациональной бюрократии и законных общественных институтов, гарантирующих соблюдение интересов общества и равенство для всех. Для того, чтобы государственные учреждения сами соблюдали свободы человека, необходимо установить разделение властей (исполнительной, законодательной и судебной) и независимость их друг от друга.

Между тем, крайне важно создать стабильную правовую основу, безопасную и предсказуемую, в которой будет установлена беспристрастная судебная система, независимая, доступная и эффективная, и благодаря которой может быть гарантировано соблюдение и верховенство права. Надлежащее функционирование судебной системы требует не только компетенции судебных органов, но также соответствие ценностей, принятых законодательной властью, ценностям судебной власти и интересам общества. Процесс институционализации Верховенства права включает в себя трансформацию статуса губернаторов (которые являются уже не отдельными людьми, но органами государственной власти); подчинение правовым нормам самого государства; трансформация власти в полномочия, а также создание структурированного и последовательного аппарата (бюрократии) для защиты общественных интересов в своих миссиях. Эффективная бюрократия является выражением той идеи, что именно люди, независимые от политических или частных решений и интересов, должны применять правила. Рост бюрократии является распространением рациональности власти в обществе и поэтому требует принятия закона и права.

Россия далека от признаков верховенства права: разделения властей, эффективной и независимой судебной системы, легальной и рациональной бюрократии. Наоборот, она ближе к «нео-родовому государству». Согласно социально-политическим литературным источникам, для нео-родового государства характерны учреждения и структуры современного государства западного типа (правительство, парламент, судебные органы и т.д.), но оно работает в соответствии с местной логикой, полученной в наследие от предков. Нео-родовое государство сочетает в себе концентрацию и персонификацию политической власти, неделимость государственного и частного секторов общества и лоббистские пирамиды. Мы уже упоминали о проблемах, связанных с независимостью судебной власти и неэффективностью административного аппарата в России. С точки зрения разделения властей, Фонд Бертельсманна (ВТИ 2010) дает России 4 балла из 10. По данным ЦМПНИ (IPD 2009) нет эффективной власти, контролирующей исполнительную власть, или институтов гражданского общества, контролирующих произвол и насилие со стороны государства. Многие организации (СМИ, профсоюзы, крупные компании) имеют лишь незначительную степень независимости функционирования от политической власти.

Ядром политико-экономической системы является система личных отношений, в центре которой находится центральная власть (президент), и которая базируется, прежде всего, на участии в существующем клане или действующей сети, а также на поисках краткосрочной выгоды (Самсон и др., 2006)⁷⁷. Действующие сети строятся на взаимных заслугах и лояльности. В этих условиях препятствия для институциональной

⁷⁷ И. САМСОН, А. ЗАГАЙНОВА, Ф. РАХИМОВ, К. ЛОКАТЕЛЛИ, *Исторические конфигурации и институциональные динамики, или как выйти из ловушки переходной экономики в постсоветских странах*, доклад представлен на конференции EACES в Амьене, Франция, в июне 2006 г.

динамики происходят прежде всего из структуры экономической мощи. В рамках переходной политики, схема экономической мощи показывает, что установленные властные позиции могут быть изменены, только если они будут уравновешены другими или если источники силы будут нейтрализованы (Selowsky, 2000; Самсон и др., 2006). Лоббистские сети оказались очень стабильными и долговечными, сильнее, чем правовая система. Более того, неформальные институты активны, в то время, как формальные институты являются незавершенными и проходят процесс преобразования, они являются лучшим решением (относительно слабых законов) проблем социального взаимодействия и координации. Это — причина, по которой России нужно построение критически важного института работающего Государства, Верховенства закона; а ключевая схема эволюции нео-родовой системы по направлению к верховенству закона — это (пере)распределение политико-экономических сил. Демократия является достижением процесса обеспечения верховенства закона, когда требование равенства законов и прав одинаково сильно как у населения, так и у элит.

III Рекомендации для антикоррупционной борьбы

В соответствии с предвыборными обещаниями, вскоре после своей инаугурации в мае 2008 г. Президент Дмитрий Медведев отдал распоряжение о ряде шагов в борьбе с коррупцией. В конце того же года Государственная Дума приняла пакет антикоррупционных законов, состоящих из Основного закона о борьбе с коррупцией и поправках для гармонизации законодательства с международными стандартами. Россия тогда выражала готовность придерживаться различных конвенций и международных инициатив в борьбе с коррупцией. В апреле 2010 года был

принят Национальный план на 2010-2011 годы. Комплекс действий, инициированный президентом Медведевым, являются наиболее значимым событием в борьбе с коррупцией в России с начала переходного периода. Однако, как член GRECO (Группы стран Совета Европы по борьбе с коррупцией), Россия получила ряд рекомендаций и, согласно отчету о соблюдении за 2010 год, Россия удовлетворительно внедрила или соблюдала приемлемым образом лишь одну треть от рекомендаций. Более того, эффект от мер, начатых правительством, не стал очевидным, по мнению людей. Так, по данным Всемирного барометра коррупции (TI, 2010), по мнению 53% опрошенных уровень коррупции вырос за последние три года, а 52% считают, что действия правительства неэффективны.

Наш опрос экспертов в начале внедрения этих программ показал полное согласие во мнениях о том, что эта политика не будет никакого эффекта. Этот крайне пессимистический взгляд нашел оправдание на нескольких уровнях. С одной стороны, по мнению 62,5% респондентов отсутствие политической воли является первой причиной. Комментарии экспертов показывают, что власть на самом деле не заинтересована в борьбе с коррупцией, так как это требует возвращения демократических процедур (свобода прессы и свобода гражданского общества)⁷⁸. Из этого наблюдения и анализа положения на местах можно сделать вывод, что тема, настолько популярная в политическом дискурсе, не отражает желания решить проблему коррупции, но часто привлекается правительством в качестве метода избавления от тех, кто ему мешает. С другой стороны, эксперты

⁷⁸ «... структурные изменения, такие как укрепление верховенства права и конкуренции, ослабить засилье правящей элиты на политическую и экономическую власть, которая затем пытается сохранить статус-кво ...»

подчеркивают, что явление системного подхода к проблеме в любом случае плохо адаптировано к реальной жизни, таким образом, основная причина неэффективности борьбы с коррупцией — это отсутствие детального анализа коррупции как социального явления, требующего структурных изменений (баланса и распределения сил). В интервью эксперты указывают на тот факт, что коррупция широко распространена в России на всех уровнях общества и стала «системным институтом», для исчезновения которого должны быть сделаны кардинальные изменения в обществе. Локальные меры, без общего представления о явлении, в целом не приводят ни к чему, кроме смещения проблемы, когда форма коррупции меняется, приспосабливаясь к новым условиям.

Наше изучение ситуации на местах привели к определению двух основных аспектов в борьбе с коррупцией: де бюрократизация системы и культура верховенства закона. Иными словами, сейчас необходимо внедрение одновременно двух направлений технических и конкретных мер, нацеленных на улучшение делового климата и реформу государственного управления путем упрощения и модернизации (введения электронного обслуживания) государственных услуг, и мер, направленных на достижение прозрачности государственных решений и политики укрепления оппозиционных сил. Основная цель заключается в «культивировании» верховенства права: ведь оно не может быть навязана, поскольку необходимо, чтобы общество придерживалось этих принципов, следовательно, необходимо стимулировать потребность общества и обеспечить должную реакцию на эту потребность.

1. Улучшение делового климата

- Среди мер, предложенных в программе развития России до 2020 года по улучшению делового климата, и одновременно полезных для снижения коррупции, некоторые могут произвести обратный эффект. Например, идея *«амнистии осужденных предпринимателей и максимально возможная реабилитация некоторых из них. Помимо того, что это будет гуманистическим шагом и важным сигналом для чиновников и участников рынка, эта мера также повлияет на всю систему: она станет прецедентом пересмотра решений, принятых ранее на основании некомпетентности или злоупотребления, и будет большим ограничением для продолжения и продвижения такой практики»*, несомненно, правильна, но при этом необходимо будет обеспечить контроль исполнительных органов, поскольку, пока коррупция не искоренена, этими органами можно манипулировать в целях, противоположных правосудию.

- Общее снижение числа административных функций, взаимодействующих с бизнесом, и регулярный мониторинг работы этих административных функций бесспорно окажут положительное влияние на снижение коррупции. Действительно, при отсутствии контроля над государственными органами, снижение числа сотрудников с десяти до одного может сопровождаться фактическим ростом размеров взяток из-за большой монопольной власти отдельных чиновников.

- Интеграция результатов исследований неправительственных организаций и независимых институтов в процессе разработки антикоррупционной политики. Таким образом можно будет диверсифицировать вертикальный метод власти, опирающийся на командный стиль (решения сверху, за которыми следуют действия снизу) и тем самым обеспечить более полное понимание этого явления в стране. Гражданское общество может играть важную роль в распространении стандартов борьбы с коррупцией и способствовать изменению привычек.

- Огромное количество необходимых документов и бюрократическая волокита являются барьерами для входа на рынок новых компаний, они оказывают непосредственное влияние на конкуренцию и динамизм частного сектора в целом.

- Малые и новые предприятия являются основными жертвами безудержной коррупции в государственных органах

- Расширение участия в международных инициативах по борьбе с коррупцией и гармонизация с международными конвенциями

- Бизнес должен быть под контролем закона, а не государства

2. Культура правопорядка

- Программа развития до 2020 года подчеркивает необходимость реформирования уголовного кодекса для приближения к международным стандартам, а также снижения его «агрессивности» по отношению к экономической деятельности и предпринимателям. Влияние на уровень коррупции будет тем более значимым, чем более агрессивным будет законодательство по отношению к функционерам. Другими словами, для укрепления подотчетности государственных должностных лиц должны существовать строгие меры наказания за экономические преступления (конфискация имущества, значительные штрафы, тюремное заключение). Можно культивировать этику должностных лиц, наказывая их в первую очередь и сильнее, чем противоположную сторону. Такой подход требует возможности мониторинга и исполнения наказания, что также относится к вопросу о независимости судебной системы (трудно противостоять государственным служащим)

- Внедрение политики передового опыта среди чиновников. Учитывая бюрократическое наследие, речь идет о создании своего рода элитарности и чувства гордости за то, что чиновник является представителем государства и стоит на защите общественных интересов. Нужно, чтобы государственная должность имела престижный статус не только как самое прибыльное место, но поскольку занять её может лишь лучший: необходимо повысить требования к уровню образования и сделать конкурсный прием на должность, сократить число государственных служащих и повысить уровень зарплат. В дополнение к многочисленным преимуществам, которые могут быть введены, необходимо усилить контроль над деятельностью государственных служащих: уменьшить количество «выгодных» общественных мест, «закрытых» для публики и открытых только для личных контактов, внедрить возможности для регистрации жалоб, проведения расследований и пр. Кроме того, можно ввести серьезное наказание за государственную измену (предательство общественных интересов).

- Отделение государства от бизнеса, в том числе путем реализации обещания правительства заменить чиновников в исполнительных советах акционерных компаний независимыми директорами. Только в 4,3% акционерных компаний независимые директора составляют большинство.

- Нужно увеличить контроль со стороны общества над государственными служащими, что довольно трудно, поскольку (высшие) государственные чины назначаются на должности.

- Требование о раскрытии информации о доходах чиновников до сих пор не соблюдается. Необходимо усилить контроль над потоками государственных денег (бюджетных и личных состояний).

- Наконец, крайне необходимо провести серьезную реформу судебной системы для обеспечения ее независимости и прозрачности.

Отдельные результаты опроса методом экспертных оценок (Загайнова, 2012 г.)

	%
	ответивших респондентов
<i>Индивидуальная коррупция</i>	
<i>Для решения дел и проблем повседневной жизни, как часто обычный гражданин России вынужден платить чиновнику взятку?</i>	
<i>1 раз или никогда</i>	87,5%
<i>2-5 раз</i>	12,5%
<i>6-10 раз</i>	0
<i>более 10 раз</i>	
<i>Административная коррупция</i>	
<i>Согласно ВЕЕПС, в 2002 г. примерно 3% доходов российских компаний уходило на взятки различным чиновникам. Как Вы думаете, какова сегодня эта цифра?</i>	
	0

<i>менее 3 %</i>	14,3%
<i>от 3% до 5%</i>	57,1%
<i>от 5% до 10 %</i>	28,6%
<i>более 10%</i>	

Политическая коррупция

Согласно ВЕЕПС 2002, 5% из опрошенных российских фирм признались, что пытались повлиять на правительственные решения и формирование законов. На Ваш взгляд сегодня их:

<i>менее 3% из всех</i>	14,3%
	28,6%
<i>3% - 5%</i>	42,9%
<i>5% - 10%</i>	14,3%
<i>более 10%</i>	

Симбиоз элит

Можно ли описать политико-экономическую структуру России как «взаимопроникновение» или сплетение экономических и политических элит?

	0
<i>Абсолютно нет</i>	0
<i>Скорее нет</i>	0
<i>Скорее да</i>	100%
<i>Конечно</i>	

Причины коррупции

Если надо было бы указать три причины, объясняющие существование коррупции в России, какие бы Вы выбрали?

<i>Суды не защищают права</i>	24,4%
<i>Правовые пробелы в законодательных актах</i>	22,2%
<i>Отсутствие этики у чиновников</i>	15,6%
<i>Без этого бизнес невозможен</i>	13,3%
<i>Советская традиция и/или В России это обычно</i>	11,1%

Система правосудия

Как Вы считаете, чтобы гарантировать защиту своих прав компании и частные лица должны...

	Комп	Инд
Доверять судам и правосудию	11,1%	11,1%
Нанять хорошего адвоката	88,9%	77,8%
Дать судье взятку	0	11,1%

Если вы выбрали «Нанять хорошего адвоката», уточните почему

За его юридические знания и компетенции	44,4%
За его связи и отношения	33,3%
За то, что хороший адвокат знает, кому платить	22,2%

Дополнения к программе развития

Часть IV. Инфраструктура. Сбалансированное развитие и благоприятная жилая среда

6.2.2. Дополнения к Главе 15. Преодоление территориальной разобщенности

Территориальная организация, способствующая эффективной интеграции России в мировое экономическое сообщество

I. Задача России - интегрировать свою экономику в мировую экономику, сконцентрированную на прибрежных регионах

1. Открытие черноморских портов и соединение регионов страны через морской транспортный коридор
2. Проект по объединению европейской и азиатской частей страны

3. Рекомендации

II. Формирование метрополий как ключ к структуризации российского пространства

1. Недостающее звено: частная собственность
2. Организация сети городов на уровне метрополий (а не городских властей)
3. Рекомендация

III. Приложения

А – Метрополии и экономическое развитие России

В - Метрополизация в странах бывшего СССР: пробный анализ посредством метода, представленного по ссылкам в тексте

ерриториальная организация, способствующая эффективной интеграции России в мировое экономическое сообщество

Зоны экономического развития, появившиеся по всему миру, начиная с 60-х годов, вместе с возникновением рыночной экономики, расположены вдоль «транспортного коридора», соединяющего Японию с Северо-Западной Европой через Маллаку и Суэц: Япония – Южная Корея – береговой Китай – Таиланд – Малайский архипелаг – Индия – Персидский залив. Другие, более или менее старые транспортные коридоры рыночной экономики также проходят по береговым линиям государств (Северо-Восточная Америка – западное побережье – береговая линия Бразилии). а

В экономическом плане, превосходство прибрежных регионов обусловлено относительно низкими ценами на морские торговые

грузоперевозки. Сухопутные грузоперевозки обходились намного дороже во все времена. На материковой части лишь крупногабаритный речной транспорт может обеспечить массивный поток грузоперевозок, что, в свою очередь, снижает расценки на транспортировку. Именно благодаря недорогой стоимости речных перевозок транспортные оси Европы (р. Рейн) и Северной Америки (Великие Озера – Миссисипи) так активны. С началом использования этих путей (Средние века в Европе и 19 век в Америке) экономика в этих регионах начала активно развиваться. С таким транспортным обслуживанием этим регионам не составит труда восстановить свою экономику, если один из ее аспектов не будет соответствовать уровню развития мировой экономики.

Мировая экономическая активность в условиях глобализации сосредоточена в прибрежных регионах, и лишь обширная система рек и каналов может проложить торговле путь вглубь континентов.

Начиная с 1992 года, Россия, экономическое развитие которой прежде основывалось на собственных ресурсах в Евразии (в странах Восточного блока), начала включаться в мировую экономическую систему, систему, сосредоточенную как на прибрежных регионах, так и на метрополиях.

I. Задача России - интегрировать свою экономику в мировую экономику, сконцентрированную на прибрежных регионах

Континентальность для России – это неизбежная реальность. Учитывая, что большая часть береговой линии страны месяцами покрыта льдом, можно сказать, что 91,3% территории и 87,8% населения России в более, чем 500 км от береговой линии, «доступной для судоходства круглый год»¹ (Безруков, 2004; Фукс, 2008). Другими словами, лишь 9% территории и 12% населения находятся в радиусе 500 км от береговой линии, свободной ото льда. Среди других крупных стран мира такая «континентальность», безусловно, является уникальным явлением. Обозначим территории, удаленные от береговой линии, свободной ото льда, на 1000 км и более, как «ультра-континентальные». В этом случае на эту категорию приходится 66,7% территории и 39,7% населения, что также не имеет аналогов в мире.

Континентальность или «ультра-континентальность» – это реальность для России, но все должно быть уравновешено. Уральские горы находятся всего в 2000 км от берегов Балтийского и Азовского морей, свободных ото льда. К примеру, Денвер, американский город у Скалистых гор, находится в 2400 км от Североатлантического побережья и в 1500 км от Мексиканского залива. А ведь в западной части России, включая восточные склоны Уральских гор, проживает 75% населения страны. Здесь же находятся пятнадцать из восемнадцати крупнейших городов и предприятия, обеспечивающие более 80% промышленного производства. Это – «потребительская часть» России. Сибирь, конечно, относится к «ультра-континентальным» территориям, но ведь запад России, сердце страны, удален от береговой линии чуть больше, чем, скажем, Великие

Равнины американского континента. Изолированность Сибири связана с низким качеством коммуникационных сетей. Это следствие закрытости страны, характерной для царского и советского периодов.

В самом деле, за исключением эпохи норманнских завоевателей, Россия никогда не лежала на пересечении международных торговых путей. И все же, наличие международных торговых путей дает стране ряд значительных преимуществ:

- возможность взимать различные налоги (за использование транзитных путей и портов, таможенные пошлины, налоги с хозяйственных субъектов и т.п.).

- обеспечение рабочих мест в сферах технического обслуживания и поддержания функционирования объектов инфраструктуры, погрузочно-разгрузочных работ, логистики, коммерческих услуг и т.д.

- создание множества новых возможностей для хозяйственных субъектов: по своему усмотрению, они могут направить свою деятельность в новое русло.

В отсутствие торговых путей, обеспечивающих перемещение мощных товарных потоков между международными рынками, диапазон экономических возможностей сокращается радикально. Это серьезная помеха для успешного функционирования в условиях глобализации, где вся экономика основана на перемещении товаров и где все территориальные единицы, даже самые удаленные, конкурируют между собой. Государство вынуждено вмешиваться в ситуацию и компенсировать этот «недостаток сравнительного», с тем, чтобы сконцентрировать основную экономическую деятельность в прибрежных регионах и позволить остальной части страны заниматься обеспечением. Возможность

развития в России рыночной экономики не исключена, и государство вынуждено вмешиваться в экономическую деятельность (Lynch, 2001).

В сегодняшних условиях включение России в состав международных торговых путей – это настоящий вызов времени. Морские торговые коридоры между евразийскими государствами обеспечивают обилие товарных потоков, и Россия может предложить весьма конкурентоспособные тарифы на транспортировку.

Развитие альтернативных торговых путей может стать разорительным для российских властей, причем инвестиции, вложенные в развитие, могут просто не окупиться. Тем не менее, существует ряд проектов различного назначения, реализация которых может случиться в обозримом будущем. Их реализация может создать связанное геополитическое пространство, представляющее большой интерес для России (Marchand, 2011b).

1 Открытие черноморских портов и их включение в морской транспортный коридор

Транспортный коридор между Восточной Азией и Западной Европой, проходящий через Малакку, Суэц и Гибралтар, обеспечивает самый важный международный товарный поток. Этот поток настолько мощный, что цены на транспортировку товаров ничтожно малы. Из Восточной Азии Россия импортирует товары потребления на сумму 65 млрд. долларов (50% импорта приходит из Китая), и основная часть этих товаров попадает в страну контейнерными судами через российские, балтийские и финские порты после доставки товаров транзитом в перегрузочные узлы Северного моря.

Доставка товаров из Восточной Азии в «потребительскую часть» России (треугольник Санкт-Петербург – Курган – Сочи), где проживает порядка ста миллионов потребителей и где располагается большинство предприятий перерабатывающей промышленности, осуществлялась бы намного быстрее через перегрузочный порт, располагающийся в транспортном коридоре на выходе из Суэцкого канала. Но в настоящее время существует ряд проблем, затрудняющих доступ к портам Черного моря, что, в свою очередь, повышает стоимость перевозок:

- Проход через Босфор перегружен, и время простоя грузов в проливе длится несколько дней, в лучшем случае.

- Не налажены транспортные магистрали между портами Черного моря и «потребительской частью» России. Транспортная ось М4, связывающая Центральную Россию с югом страны, не отвечает современным техническим требованиям и не может справиться с транспортным потоком в силу своей загруженности. Волго-Донской канал имеет ряд существенных недостатков: незавершенность каскадного соединения с Доном, небольшие глубины, проблемы при прохождении первого шлюза. И все же, использование речных путей – идеальный способ сделать товарные потоки доступными в глубине материка, поскольку ими может пользоваться Северо-Восточная Европа, которая не только добилась в этом плане превосходства, но и смогла его сохранить.

Как оказалось, сейчас многие хозяйственные субъекты, как государственные, так и частные, занимаются изучением возможных решений этих проблем:

- Основным товаром, транспортирующимся по Босфорскому проливу, является сырая нефть, и после ввода в эксплуатацию Кашаганского месторождения ее поставки резко увеличатся. Разговор о строительстве обходного нефтепровода Бургас – Александруполис с целью разгрузить Босфор ведется с начала 90-х годов. Однако в июне 2010 года Болгария похоронила все планы, объявив о строительстве нефтяного терминала в Бургасе. Тем не менее, в 2005 году Турция в партнерстве с итальянской нефтегазовой компанией ENI заговорила о проекте строительства альтернативного нефтепровода Самсун – Джейхан, работы в рамках которого начались в 2007 году. Россия согласилась принять участие в строительстве. Планируется, что трубопровод, направит к Средиземноморью 60-70 млн тонн нефти, т.е. примерно половину от 140 млн тонн нефти, ежегодно идущей через Босфор. Как продвигаются оба проекта – неясно, но, по последней информации (осень 2011 г.), проекты строительства нефтепроводов Самсун – Джейхан и Бургас – Александруполис остаются открытыми. Возможность транзита каспийской нефти через Броды является еще одной альтернативой, и хотя Россия не проявляет большой заинтересованности, возможность вполне может стать реальностью, если проекты по разгрузке Босфора так и не сдвинутся с места.

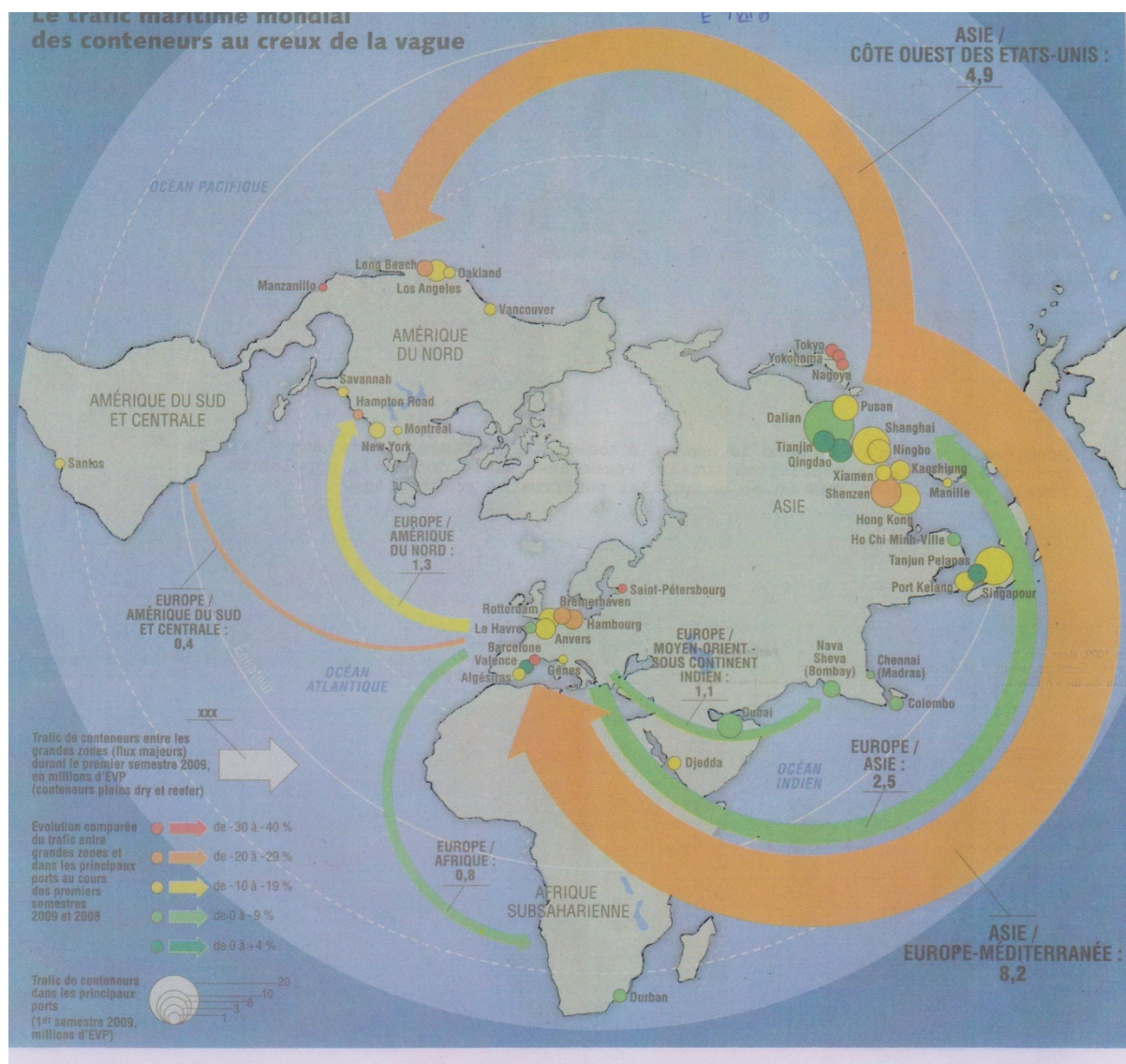
- В апреле 2011 года турецкое правительство объявило о проекте строительства судоходного канала в обход Босфора к востоку от Стамбула протяженностью 150 км. Строительство должно занять 8 лет, и Турция готова обслуживать проект как технически, так и финансово.

- Что касается российских проектов, в настоящее время модернизация транспортной оси М4 является главным приоритетом государства. В 2008 году было запланировано начать модернизацию сети

Азов – Каспий либо посредством реконструкции Волгодонского канала, либо за счет строительства нового канала река-море по р. Маныч для судов грузоподъемностью менее 15 тыс. тонн (Кисин, 2008). Проект был отложен в связи с экономическим кризисом, однако у России есть средства довести его до конца. В первую очередь проект касается стран Центральной Азии. Если бы страны ЕС и вправду имели реальное представление о геополитической картине мира и серьезные, как утверждается, намерения вывести Центральную Азию из изоляции за счет открытия нового Шелкового пути, то они должны были поспособствовать строительству континентальной транспортной оси с пропускной способностью 50-70 млн тонн в год, укрепив, таким образом, экономическое сотрудничество между Европой и Центральной Азией.

Эти проекты, разговор о которых длится уже десятилетие (строительство обходного трубопровода для разгрузки Босфора и улучшение транспортной инфраструктуры российских портов на Черном море), выставляют в новом свете решение Китая о направлении инвестиций в греческий порт Пирей в связи с банкротством Греции. Об этом решении было объявлено осенью 2010 года. Тот факт, что для создания перегрузочного узла был выбран Пирей, доказывает, что у Китая есть свой стратегический план на будущее.

Изолированность России от международных путей морских грузоперевозок



Источник: экономический обозреватель Les Echos, информация на 1 июня 2009 г.

Le trafic maritime mondiale des conteneur au creux de la vague	Международный трафик морских контейнерных грузоперевозок
--	--

	(надводных)
Asie/Côte ouest des Etas-Unis	Азия/Западное побережье США
Amérique du sud et centrale	Южная и Центральная Америка
Amérique du nord	Северная Америка
Asie	Азия
Afrique subsaharienne	Африка, южнее Сахары
Europe – Afrique	Европа/Африка
Asie – Europe méditerranée	Азия/Европейское Средиземноморье
Europe – Amérique du sud et centrale	Европа/ Южная и Центральная Америка
Europe – Amérique du nord	Европа/ Северная Америка
Europe – Asie	Европа/Азия
Europe moyen orient. Sous continent indien	Средневосточная Европа/Индостан
Trafic de conteneurs entre les grandes espaces (flux majeurs) pendant le premier semestre 2009 en millions d’EVP	Трафик контейнерных грузоперевозок между крупными странами (основные потоки) за 1-ое полугодие 2009 г. в ДФЭ
Evolution comporte de trafic entre grandes zones et dans les principaux ports au cours des premiers semestres 2009 et 2008	Изменение трафика между крупными территориями и главными портами между 1-ым полугодием 2008 г. и 1-ым полугодием 2009 г.
Trafic de conteneurs dans les principaux ports [1 ^{er} semestre 2009,	Трафик контейнерных грузоперевозок в главных портах

millions d'EVP]	[1-ое полугодие 2009 г. в ДФЭ]
-----------------	--------------------------------

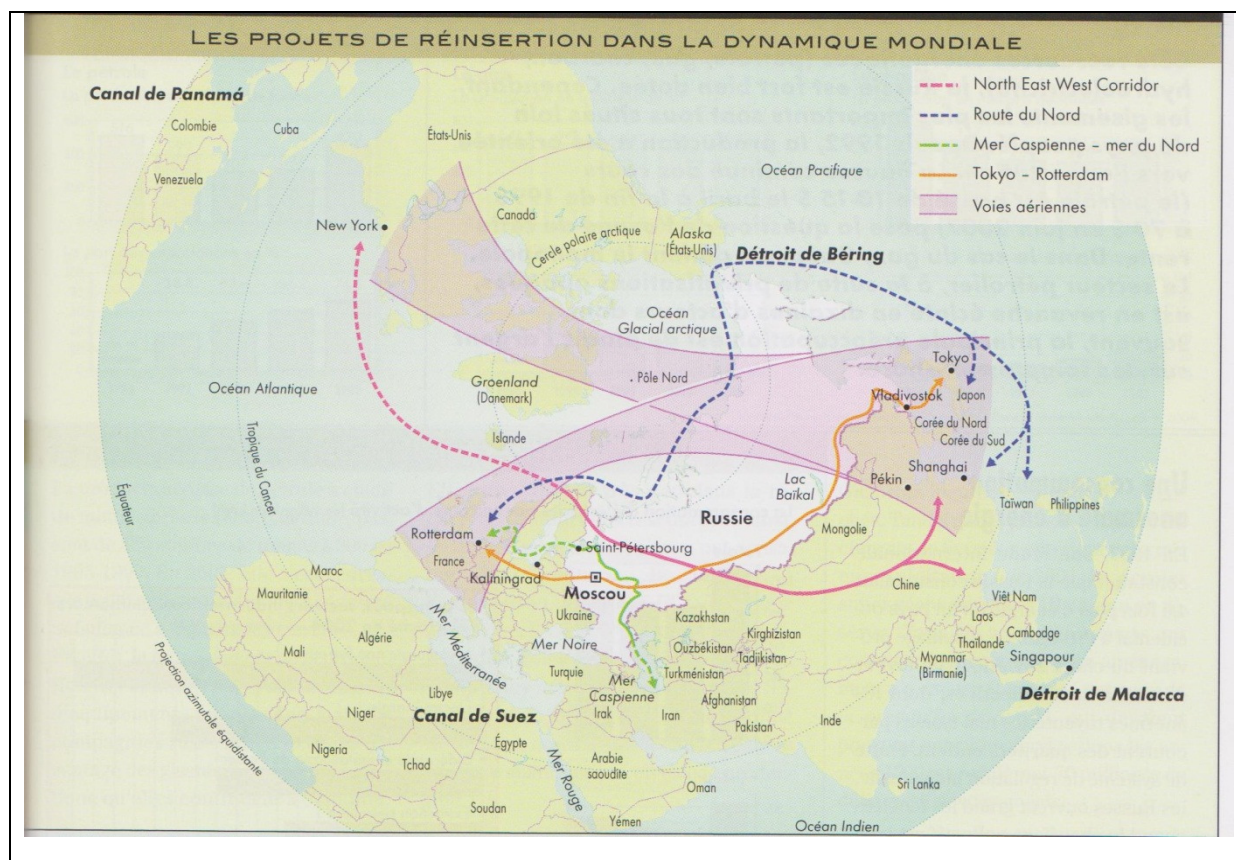
2 Проект по соединению европейской и азиатской частей России

В плане континентальных транспортных путей, Россия также имеет транспортный коридор Балтика – Каспий для судов грузоподъемностью до 5000 тонн (река-море). Главной проблемой этого транспортного пути является низкий уровень воды в Чебоксарском водохранилище. Шлюзы, особенно шлюзы на пути Волга – Балтика, требуют ремонта. Также остро стоит вопрос оледенения пути, однако, на реке Сен-Лоран, в более сложных условиях, этот вопрос был решен. Это лишь вопрос средств, при условии, конечно, что будут проведены работы по модернизации Волго-Камского каскада, где зимой наблюдается сокращение товарных потоков, поскольку в период между декабрем и мартом уровень воды не позволяет осуществлять речные грузоперевозки (Marchand, 2008).

В более широком межконтинентальном плане идея создания «северного пути» обрела вторую жизнь в свете гипотезы о глобальном потеплении. При таком раскладе транспортный путь может оставаться открытым 3-4 месяца в году, а не 1-2, как сейчас. Останутся, однако, полярные ночи, которые длятся 6 месяцев и приносят с собой суровую зиму, замедляя скорость передвижения судов (оледенение, густые туманы, дрейфующие льдины). В таких условиях передвижение становится более рискованным, особенно в регионах со слабой инфраструктурой обеспечения безопасности, где цены на это самое обеспечения взлетают до небес. Тем не менее, обеспечение грузоперевозок требует, чтобы транспортный путь оставался открытым круглый год. Таким образом, морской «северный путь» открывает ограниченный доступ для передвижения потоков

нишевых товаров и тяжеловесных грузов (руды, уголь, нефть, жидкий газ и т.п.) только в короткий навигационный сезон.

Был также изучен Евразийский железнодорожный коридор, проходящий вдоль Транссибирской магистрали (Бэндмен, 2001). Этот путь уже перегружен, и его способность ежедневно обеспечивать напряженный товарный поток в любых погодных условиях поставлена под сомнение (Конторович, 2001). Возможный проект по строительству новой линии, дублирующей Транссибирскую магистраль, предполагает ряд трудностей: поиск источников для финансирования оси Япония – Европа, две зоны в трудном финансовом положении, высокие расходы на строительство участка дороги к востоку от Енисея (в силу таких сдерживающих факторов, как продолжительная зима, вечная мерзлота, сейсмическая нестабильность). Еще один повод для беспокойства – транзитное время, требующееся для доставки грузов в дальневосточные порты. Транссибирская магистраль может обеспечить лишь нишевой трафик, она никогда не будет служить для перевозки грузов, циркулирующих между Европой и Японией.



Источник: П. Маршан, Геополитический атлас России, изд-во Autrement, 2007 г.

Les projets de réinsertion dans la dynamique mondiale	Проекты по включению России в динамику мирового экономического развития
North East West Corridor	Транспортный коридор «Север-Восток-Запад»
Route du Nord	Северный путь
Mer Caspienne – Mer du Nord	Каспийское море – Северное море

Tokyo – Rotterdam	Токио – Роттердам
Voies aériennes	Авиалинии
Canal de Panama	Панамский канал
Détroit de Béring	Берингов пролив
Russie	Россия
Moscou	Москва
Détroit de Malacca	Малаккский пролив
Canal de Suez	Суэцкий канал

С другой стороны, интерес вызывает южная транспортная ось Китай – Казахстан – Норвегия. Поскольку коридор расположен южнее, он обходит стороной районы вечной мерзлоты и регионы с долгими суровыми зимами и соединяет Сиань и Челябинск, объединяя крупные города на своем пути в настоящую сеть. Эта сеть в состоянии обеспечить ежедневный поток грузоперевозок. Она значительно сокращает транзитное время циркуляции грузов между побережьем Китая и северо-востоком США, поскольку норвежские северные порты, свободные ото льда круглый год, находятся всего в семи днях пути от побережья Нью-Йорка. Западная Европа пока не включилась в транспортную сеть, но вполне могла бы пользоваться ее преимуществами. Новая транспортная ось могла бы заинтересовать Китай, поскольку он добивается сбалансированного экономического развития, которое сейчас сконцентрировано на прибрежных зонах, и пытается придать индустриальный характер и другим регионам страны. Для богатого Казахстана новый, длинный и надежный «Шелковый путь» также представляет огромный интерес и открывает новые возможности для экономического роста. Российские порты на Финском заливе вполне способны интегрироваться в эту транспортную ось, поскольку норвежским

портам на Северном море не под силу справиться с потенциальным трафиком грузовых судов в одиночку.

В интересах частных и региональных российских предприятий планируется построить железнодорожную магистраль Белкомур, которая бы с легкостью соединила участки нескольких существующих железных дорог и позволила бы перекинуть часть нагрузки с транссибирской магистрали в порты Архангельска и Мурманска.

Различные хозяйственные субъекты, как частные, так и государственные, планируют или уже приступили к реализации крупных и важных проектов, касающихся создания единой транспортной сети в масштабах Евразии. Разгрузка пролива Босфор, расширение коридора Азов – Каспий для передвижения крупногабаритных судов, возобновление движения по «пути из варяг в арабы», который исчез более тысячи лет назад, за счет создания Системы пяти морей, железнодорожная магистраль через Казахстан – вот проекты, осуществление которых сделает Россию центром треугольника Центральная Азия – Средиземноморье – Северное море.

Между тем в России время от времени возникают сомнения по поводу заинтересованности страны в строительстве многополосных скоростных автомагистралей. Конечно, строительство неизбежно связано с рядом экологических проблем, но их можно решить; взамен Россия получит широкие экономические возможности. Магистраль, строившаяся веками, приносит больше доходов, чем любое месторождение. К тому же, строительство надолго обеспечивает население рабочими местами.

В геополитическом смысле появление транспортных магистралей тоже играет полезную роль. Россия всегда несла экономические потери вследствие своей изолированности от крупнейших мировых транспортных путей. А ведь для здоровья экономики очень важна связь с внешним миром. Такая связь открывает широкое поле возможностей для любой экономики, даже если она находится не в лучшем состоянии. Если же эта связь слаба, то у страны нет практически никаких экономических возможностей.

Наличие путей сообщения не гарантирует стране экономическое процветание, но и их отсутствие к нему точно не приведет.

3 Рекомендации

1- Способствовать строительству инфраструктуры тяжеловесных и контейнерных грузоперевозок на территории России, способной заинтересовать международные компании для привлечения внешнего финансирования.

- Восточная Азия – Северо-Западная Европа:

Транссибирская магистраль и северный путь не отвечают международным требованиям.

Только создание НОВОГО транспортного коридора вызовет интерес Северной Америки, Норвегии, Казахстана и Китая.

- Центральная Азия – Средиземноморье:

Превращение черноморского побережья со стороны России в перекресток товарных потоков (это потребует увеличения портовой

пропускной мощности за счет создания морского порта Тамань или модернизации транспортной оси Азов - Каспий).

Это также предполагает перенос большей части нефтяного трафика в обход Босфора (будь то путем строительства нефтепровода Самсун – Джейхан совместно с Турцией и Италией или за счет строительства магистрали Бургас – Александруполис, или путем реализации обоих проектов).

2- Модернизировать систему речных путей для облегчения циркуляции контейнерных грузов в «потребительской части» России (Санкт-Петербург – Урал – Ростов). Система пяти морей, обслуживающая все города-миллионеры и субмиллионеры к западу от Уральских гор, может быть связана с Рейном. Как показывает Система Великих Озер, обледенение речных путей в зимнее время не является серьезным препятствием (требуется, однако, пересмотреть функционирование Волго-Камского каскада).

II. Формирование метрополий как ключ к структуризации российского пространства

В советские годы сфера организации пространства не знала такого понятия, как децентрализованное развитие. Все города, даже самые крупные, рассматривались как части огромных промышленных комбинатов и источники соответствующей рабочей силы, лишенной более выгодных рабочих мест. Плюс ко всему, региональному центру поручалось выполнение кое-каких научно-образовательных и надзирательских функций со стороны Центра (секретариат *Обкома*).

Так, в плане территориальной организации, советский коммунизм сбил страну с пути исторического прогресса. Коммунистическая власть уничтожила все системы самоуправления, сформировавшиеся между 1860-1913 гг., вернула стране территориальную организацию времен Ивана Грозного, где Центр осуществлял полный и абсолютный контроль над обществом.

После развала СССР в 1991 году российские реформаторы решили отвернуться от вековых традиций управления огромной территорией, заимствованных большевиками у Ивана Грозного, чтобы сделать новую страну частью мира, основанного на открытости и сотрудничестве. Они хотели, чтобы по-прежнему огромная страна стала правовым государством с цивилизованным обществом.

Но в стране не было ни каких каналов связи между центром и областями. Сплоченность советского пространства обеспечивалась за счет работы единственной партии, которая единолично назначала всех чиновников и

инспекторов по надзору. Но стоило КПСС распасться, как правительство полностью утратило контроль над огромнейшей территорией. В то же время у страны не было никаких средств к действию. Дума, во главе которой стояли бывшие коммунисты, сопротивлялась реформированию в течение всего периода правления Ельцина. Она, к примеру, исключила возможность появления частной земельной собственности¹ - случай, символичный для того времени. Страна существовала на остатках бюджета, истощая финансовые средства с завидной скоростью; региональные эшелоны власти сокращали объемы налоговых поступлений.

Действия местных властей в России девяностых годов не имели ничего общего с идеей субсидиарности, наблюдавшейся в Западной Европе того же времени. о продвижении демократии не было и речи. Напротив, руководящие лица всеми руками поддерживали советскую систему, командную экономику, превосходство политической системы над экономикой и обществом на всей вверенной ей территории (Marchand, 2007). Августовский крах 1998 года довел эту систему до крайней точки. Регионы страны стали похожи на феодальные владения, и Россия стала неуправляемой. Процесс реформации остановился.

В отношении стран с огромной территорией существует мнение, что, когда центральная власть ослабляет хватку, местные органы управления начинают укреплять собственную власть. Подобно Персидской Империи, Россия была обречена либо превратиться в суровую централизованную деспотию, либо расколоться на самостоятельные земли, подобные сатрапиям.

Обширность территорий не подразумевает деспотичную власть и политический контроль над обществом – США и Канада доказали это. Деспотия – это лишь одна из форм управления огромным пространством. Другая его форма – территориальная организация посредством автономных пространственных структур (регионов, метрополий). Американскому правительству не приходится назначать губернаторов, чтобы убедиться, что административно-территориальные единицы страны функционируют согласно законам, или направлять в штаты чиновников для проверки. Ельцинской Москве приходится это делать, учитывая вездесущность коррупции и якобы повсеместное неуважение закона и конституции, не говоря уже о возможности превращения страны в феодально-раздробленное государство.

Так почему же то, что возможно на американских просторах, не осуществимо на огромных территориях России? Да потому, что в стране не было сильных посредников для организации пространственной сети (территориальные подразделения и метрополии). Но почему такая структурная организация, регулируемая законодательством, не могла функционировать в России? Эта проблема связана с двумя вопросами:

- взаимоотношения между индивидуумом и территориальными структурами (Marchand, 2011a).

- структуризация городской иерархии (Marchand, 2007).

1 Недостающее звено: частная собственность

Игорь Клямкин (2003) говорит о том, что ни одно из государственных учреждений, призванных служить на благо современного российского общества и осуществлять свои действия в порядке, установленном законом

(федеральная и местные администрации, служба здравоохранения, пожарная и таможенная службы, полиция, образовательные учреждения), не выполняет свои задачи в полной мере без взяток. Коррупция – еще один аспект функционирования «кумовства» в системе территориального управления. Во времена царской России, в советский период, даже сейчас чиновники расценивают законодательство как товар, в отношении которого они обладают полной монополией. Именно об этом писал Анатолий Лерой-Болье еще в 1898 году! Существует мнение, что коррупция обусловлена недостаточным уровнем заработной платы. Так что же, чиновники с высокой зарплатой менее коррумпированы? Новости, появляющиеся в российских СМИ, говорят об обратном.

Осознав, что местные и федеральные власти злоупотребляют своими привилегиями в отношении управления и контроля (главный источник коррупции) и тем самым оказывают на развитие экономики негативное влияние, распространяя «кумовство» и подрывая репутацию властей в целом, правительство начало принимать меры. В 2001 и 2002 годах число документов, необходимых для открытия предприятия, было сокращено на 30%, как и число инспекций и инстанций, которым это предприятие подчиняется (Walter, 2003). Проблема в том, что весь бюрократический аппарат заинтересован в сохранении действующего законодательства (Shelley, 2003). Постепенно появляются новые источники коррупции. Лазаревский (2005) дает в пример ситуацию с земельной собственностью. Местные власти вынуждены признать появление частной собственности, но они отказываются продавать земельные участки, считая себя собственниками земли со времен Союзов. Они больше предпочитают сдавать землю в аренду, причем на короткие сроки, постоянно меняя условия арендных договоров в лучшую для себя сторону.

В России не хватает того, что в избытке присутствует в США или Канаде: миллионы хозяйственных субъектов могут объединяться и защищать свои права собственности в судах, как в федеральных, так и в местных. Они вправе руководить своей сельскохозяйственной и промышленной собственностью, привлекая десятки и тысячи человек из-за пределов государственных структур.

В период между 1803-1830 годами Россия принялась систематизировать свои законы (Chaigneau, 2008), правда, по принципам феодализма. Это, конечно, не было переломным моментом для буржуазной собственности, как во Франции. Государство признало право дворян на собственность; в отношении других слоев населения правительство оставило существующие традиционные права и практики. Таким образом, в России 19 века все еще не существовало упорядоченной системы собственности. Она менялась в зависимости от региона, религии и статуса человека. В 1861 году, после отмены крепостного права, земля перешла в собственность деревень, а не отдельных людей (Marchand, 2007).

В 1917 году большевики сократили понятие частной собственности до личной собственности.

Веками страдая от произвола властей не вправе отстаивать свои права ни на собственность (кроме личного имущества), ни на собрания, человек начинает «мыслить и вести себя как нигилист» (Khlopine, 1999, стр. 14). Вокруг такого нигилиста начинает формироваться узкий круг родственников и друзей, «клан», паразитирующих за счет государства и общества. По словам Александра Клопина, в условиях коррупции и

привилегированности отдельных лиц, россияне создали «общество кланов», о чем свидетельствует советская поговорка «кто не ворует у государства, тот ворует у семьи».

До тех пор пока в России не появятся миллионы хозяйственных субъектов, способных отстаивать свои права и превратить иллюзию правового государства в повседневную реальность, территория страны так и останется в руках политических властей, федеральных в условиях централизации и местных в условиях феодализма девяностых годов. Учитывая размеры территории, Центру неизбежно придется опираться на региональные аппараты власти, поневоле функционирующие по принципу «кумовства» и коррупции. Авторитаризм остается единственным способом сдерживать коррупцию в разумных пределах.

Жаль, что в сельскохозяйственной сфере переход к фермерским хозяйствам был полностью парализован местными властями (Marchand, 1997). Российское правительство приняло соответствующий закон и в 2001 году определило направления аграрной политики, основанной на формировании «производственного объединения» на базе бывших колхозов и совхозов (которые, впрочем, по прежнему сохраняли свои названия) (Wegren, 2002a; Нефедова, 2003). Право на владение, покупку и продажу земельных угодий было учреждено лишь в 2002 году, после прихода к власти Владимира Путина. Некоторые ограничения все-таки остались: например, любая сделка осуществляется при посредничестве органов власти. Вот только на региональном уровне злоупотребление этим правом ограничивает развитие частной собственности (Wegren, 2002b).

В 2007 году количество индивидуальных фермерских хозяйств составляло всего 255 тысяч (а в 1994 году – 280 тысяч), а «крупные хозяйства» контролировали 72% земли, пригодной для ведения сельского хозяйства. Местные власти (самостоятельно при правлении Ельцина или с подачи Центра) продолжали всеми силами препятствовать развитию частного предпринимательства (Marchand, 2007). Процветание частной собственности в Европе и Америке, начавшееся еще в 18 веке, в большой степени обусловлено появлением миллионов семейных фермерских хозяйств. И именно распространение частной собственности подтолкнуло экономическое развитие этих регионов (De Soto, 2000). Несмотря на то, что крупные хозяйства более эффективны в плане избавления от экспортируемых товарных излишков, чем олигархические, приумножение семейных фермерских хозяйств – это единственный для России способ распространить идеологию правового государства по всей территории. И эта задача намного важнее, чем немедленное избавление от экспортных излишков, тем более, что в среднесрочной перспективе частная собственность поможет решить и эту проблему.

2. Организация сети городов на уровне метрополий (а не городских властей)

В конце 20 века плодом почти непрерывной эволюции «мир-экономик» (термин, придуманный Броделем для описания экономики 12 века) стало рождение «мировой экономики» - мира объединенного и глобального. Здесь производство и обмен организованы в планетарном масштабе.

Отдельные точки в этом пространстве-мире, метрополии, приобрели гигантскую значимость для жизни планеты. Некоторые из метрополий

стали экономическими субъектами международного уровня, так как поддерживают отношения скорее между собой, чем со своими «хинтерлендами» (Лондон, Нью-Йорк и Токио) (Scott, 2001; Sassen, 2003). Существуют также метрополии менее крупных размеров с более узкими компетенциями. Все они формируют «Архипелаг великих метрополий» (Dollfus, 1997).

Статус метрополии характеризует, скорее, экономические функции города, а не его размеры. Такие города, как, например, Мехико, Каир или Дакка, можно назвать мегаполисами, но никак не метрополиями «Архипелага», а вот Милан или Франкфурт, хоть и уступают им по численности населения, но имеют статус метрополий. Метрополию можно охарактеризовать (Marchand, Samson, 2005) как:

- центр производства «высших» услуг, который находится на уровне «абсолютного качества», которому должны соответствовать крупные предприятия вторичного и третичного секторов, работающие в международном масштабе.

- центр принятия экономических решений. В нем располагаются штабы крупных национальных и транснациональных корпораций.

- центр, выступающий в качестве транспортного узла и узлового аэропорта для международных авиакомпаний.

Сильная своими функциями, метрополия структурирует фрагменты национального пространства, выступая для них как "коммутатор" в отношениях с остальным миром. Метрополия всегда выступает в качестве транспортного узла международных (узловой аэропорт), региональных (железные дороги для скоростных поездов, связывающие ее с соседними метрополиями) и местных (пути сообщения для связи с окружающим

регионом, «хинтерлендом», для которого метрополия является центром принятия решений и центром компетенций) масштабов. Метрополия вписывается в предложенную Скоттом (1997) схему организации мировой экономики, которая строится на четырех уровнях, составляя центр четвертого уровня – «региона».

Все регионы, появившиеся в условиях глобализированной экономики, имеют свои метрополии. В Западной Европе метрополии начали формироваться еще в эпоху средневековья. Большая часть метрополий Америки и Азии совпадает с точками торговли, выбранных в эпоху колонизации благодаря своим физическим характеристикам (Нью-Йорк, Чикаго, Шанхай, Бомбей и т.д.), и отчасти с точками, выбранными по ряду политических причин в разное время (Токио, Пекин, Сан-Паулу и т.д.). В обоих случаях метрополии формировались долгое время.

Метрополизация – еще одно изменение, необходимое России, ведь метрополии – это двигатели экономического развития (OCDE, 2006). Именно поэтому они имеют огромное значение для обширной российской территории. Центр, тем не менее, испытывает некоторые сомнения, поскольку метрополизация требует вложения средств в определенные города. Но если Вашингтон может укреплять позиции Чикаго в качестве метрополии, не опасаясь, что власти города и штата Иллинойс взбунтуются и сделают из региона Великих Озер «сатрапию», то в России такое не пройдет. «Феодализм» девяностых отлично показывает, как умело региональные власти могут использовать свою силу и привилегии для продвижения своих политических деятелей и создания автономных и даже независимых территориальных образований.

В России метрополия – центр производства «высших услуг» и «коммутатор» для связи с внешним миром – не имеет никакой исторической подоплеки. Появившись во времена царской России, она была полностью уничтожена большевиками. Только Санкт-Петербург и Москва, по воле правителей, несколько веков сохраняют габариты метрополии (Marchand, 2010), но оба этих города слишком удалены от центра страны, чтобы обслуживать все российское пространство (Agibetova, Samson, 200).

После падения советского режима, *главы администраций* каждого «субъекта» Российской Федерации старались удержать общество под контролем своей политической власти, и страна вступила в стадию «феодализма». Система потенциальных городов-метрополий распалась на 89 «субъектов», которыми из своих центров управляли местными князьки, трясущиеся над сохранением своих полномочий. Так, ни один из 89 соперничающих субъектов не смог достигнуть «критической массы», чтобы стать метрополией международного уровня.

На данный момент в России существует 83 «субъекта», и возможность создания 83 метрополий исключается. Иерархия городов в России должна включать две метрополии первого уровня (Москва и Санкт-Петербург) и ряд метрополий второго уровня, которые должны сформироваться в центре 12 городов-миллионеров или субмиллионеров. Такое деление будет основываться на требованиях рынка, а не на выборе экономических субъектов. Федеральные власти могут руководить выбором кандидатов в метрополии в целях рационального землепользования. В рамках своих политик по градостроительству местные власти также могут повлиять на

выбор за счет благоустройства своих городов. Разумная метрополизация пространства – это залог процветания экономики на территории страны.

Однако, принимая во внимание печальный опыт феодализации территории в девяностых годах, России необходимо учитывать все политические риски. Федеральное правительство может испытывать обоснованное беспокойство относительно передачи своих компетенций региональным столицам. По сути, местные власти могут воспользоваться своими полномочиями на фрагментах российского пространства и реанимировать проекты вроде «Уральская/Сибирская Республика». При ослабленной центральной власти, эти проекты начнут стремительно развиваться (Hughes, 1997), и этим не преминут воспользоваться некоторые мировые державы. Следовательно, необходим ряд организационных гарантий, а также тщательное изучение структур и механизмов в аспекте территориальной организации девяностых годов и враждебной окружающей действительности. Россия не может оставаться в стороне от процесса метрополизации мировой экономики, в противном случае она может оказаться в маргинальном положении по отношению к этой самой экономике.

Комплексные пространства и мировая экономика метрополизованы посредством связанных друг с другом крупных городов (Восточная Азия, Индия, Юго-Восточная Азия, Европа, Северная Америка, южная часть Южной Америки). Огромная Россия не может быть связана с внешним миром посредством лишь одной метрополии – Москвы, особенно при наличии регионов, приобретающих все большее значение и расположенных на одной линии с метрополиями соседних стран.

Увеличение связей между крупными городами страны и мира несет для России определенный риск: исполнительная власть на местах, контролирующая свою территорию методом «кумовства», может злоупотребить этими связями и поставить под угрозу единство страны.

Первостепенной задачей России является повсеместное искоренение «кумовства» (проще говоря, коррупции). Ключ к решению этой задачи – распространение частной собственности и укрепление правового государства. Распространение частной собственности и метрополизация – это взаимосвязанные явления.

2 Рекомендации

1- Исключить «кумовские» связи между региональными территориями и их властями:

- Способствовать развитию частной собственности в сельских районах, вместо поощрения крупных хозяйств советского типа, положить конец коррупции на территории Черноземья.

- Ликвидировать все разрешения, которые позволяют местным властям контролировать экономическую деятельность на территории регионов. Такие полномочия делегируются только столицам федеральных округов (со стороны федеральных институтов, независимых от местных органов власти).

- Исключить контроль над земельными ресурсами со стороны местных властей.

2- Способствовать развитию транспортных узлов:

- Создать настоящие «пропускные шлюзы» на территории России (в США их 8: Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес, Даллас, Атланта, Денвер, Хьюстон, Сан-Франциско).

- Способствовать иерархизации городов: модернизировать автомобильные и железнодорожные пути в целях соединения крупных городов с этими «шлюзами».

- Переключить политику с центров превосходства на строительство метрополий.

Библиография

- АГИБЕТОВА У., САМСОН И. Оценка уровня метрополизации: тестирование метода «Интернет-известности» на постсоветском пространстве // *Ежегодное собрание Общества американских географов*, Лас Вегас, март 2009 г.
- БЭНДМЕН М., МАЛОВ В. Транспортный комплекс азиатской России: укрепление экономической безопасности // *Известия Академии наук, серия географическая*, 2001 г. – стр. 12-24.
- БЕЗРУКОВ Л.А. Транспортно-географическая континентальность России: понятие: оценка, динамика // *Известия Академии наук, серия географическая*, 2004 г. – стр. 15-25.
- ШЕНЕ Орор. *Эволюция права собственности*, Париж: Dalloz, 2008 г.
- ДЕ СОТО Эрнандо. *Загадка капитала*. Париж: Flammarion, 2000 г.
- Доллфюс Оливье. *Глобализация*. Париж: Presses de Sciences po, 1997 г.
- ФУКС Л.П. Территориальная организация России как условие модернизации страны // *Известия Академии наук, серия географическая*, №1, 2006 г. – стр. 68-79.
- ХЬЮС Джеймс. Провинциальная экономика Сибири // в кн. Мари Мандрас *Россия: управление провинцией*. Женева: CRES, 1997 г. - стр. 105-128.
- ХЛОПИН Александр. Цивилизованное общество или родственные связи: российская дилемма // А. Ле Уеру и К. Русселе *Политические и социальные проблемы*, № 814, 1999. - стр. 14-18.
- КИСИН С. Каспийская проходная // *Эксперт-Юг*, №24, 20 октября 2008.
- КЛЯМКИН Игорь, ТИМОФЕЕВ Лев. *Теневая Россия*. Париж: Presses de la Cité, 2003 г.

- КОНТОРОВИЧ Владимир. Экономический кризис на Дальнем Востоке: чрезмерное освоение ресурсов или колонизация природных богатств // *География и экономика постсоветского периода*, 2001 г. - стр. 391-415.
- ЛАЗАРЕВСКИЙ Андрей. Проклятый вопрос // *Эксперт*. 16 мая 2005.
- ЛЕРУА-БОЛЬЕ Анатолий, *Империя царей и русских*. Париж: Robert Laffont, 1898 г., издание от 1990.
- ЛИНЧ Аллен. Поглотить столицу, изменить географию: сколько можно? // *Международная критика* №12, 2001 г. - стр. 133-144.
- МАРШАН Паскаль. Сельское хозяйство на постсоветском пространстве: кризис без развития? // *Анналы географии* №579, 1997 г. - стр. 459-478.
- МАРШАН Паскаль. Город и пространственно-социальное развитие в России // *Бюллетень Общества географов Франции* №4, 2001 г. - стр. 437-443.
- МАРШАН Паскаль, САМСОН Иван. Метрополии и экономическое развитие в России // Бензаэль Л., Маршан П. *Российские регионы как доказательство экономических практик и теорий*, Париж: L'Harmattan, 2005 г. - стр. 101-122.
- МАРШАН Паскаль. *Геополитика в России: власть, человек и территория*. Париж: Ellipses, 2007 г.
- МАРШАН Паскаль. Управление водными ресурсами в вихре истории. Освоение Волги: от славы к забвению // Тучар Л. *Вода и экономическое развитие в условиях глобализации, сравнительный метод на примерах России, стран СНГ, Евразии*. Evian, 2008 г. – стр. 191-202.
- МАРШАН Паскаль. *Атлас Москвы*. Париж: Autrement, 2010 г.
- МАРШАН Паскаль. Необъятность территорий и деспотизм: власть в России. *Espace-temps.net.*, 2011а.

- МАРШАН Паскаль. Европейская и азиатская Европа в условиях глобализации: время делать геополитический выбор. Франко-российский семинар «Кризис и становление Европы и России», Ницца, 2011б.
- НЕФЕДОВА Татьяна. *Сельская Россия на перепутье*. М.: Новое изд-во – 2003.
- ОЭСР. Города: конкуренция и глобализация, 2006 г.
- САССЕН Саска. *Город мира: Нью-Йорк, Лондон, Токио*. Изд-во Принстонского университета, 2003 г. (переиздание)
- СКОТТ Аллен. Регионы и мировая экономика. L’Harmattan, 2001 г.
- ШЕЛЛИ Луис. Коррупционность органов управления и организованная преступность в работе Мари Мандрас *Чем живет Россия, политика, бюрократия и олигархия*, Париж: CERI/Autrement, 2003 г. – стр. 59-79.
- ВОЛЬТЕР Жилль. Обзор темы: экономические реформы в России // *Хроника европейских стран* №1038, 2003 г. - стр. 14-23.
- ВЕГРЕН Стефан. Российская аграрная политика при Путине // *География и экономика постсоветского периода* №1, 2002а. - стр. 26-40.
- ВЕГРЕН Стефан. Размышления о новых законах России в отношении сельхозугодий // *География и экономика Европы* № 8, 2002б. - стр. 651-660.

Приложения

А – Метрополии и экономическое развитие России⁷⁹

В 1991 году Россия решила покончить со своей изоляцией, но мир, в который она попала, долгое время развивался без ее участия. Это глобализованный мир, в котором регионы отдельных стран, сосредоточенные вокруг метрополий, превратились в полноценные экономические субъекты.

1 – Новая реальность: метрополии. Конец 20 века

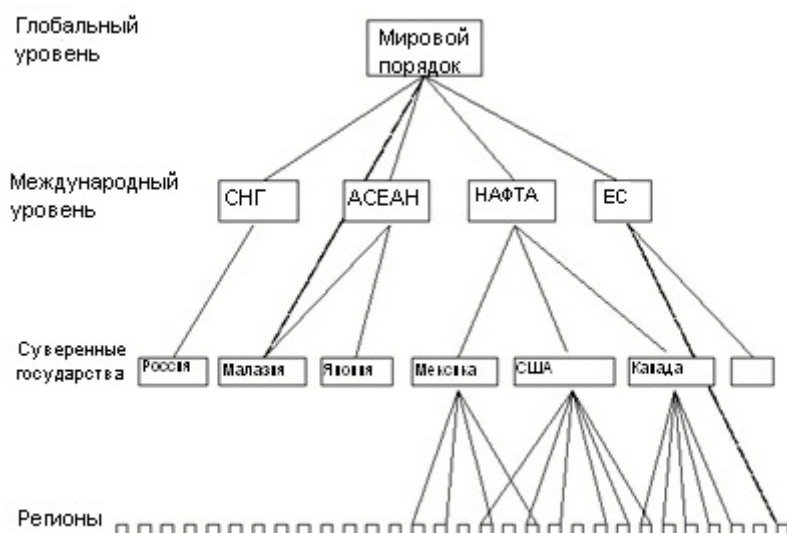
Сильная своими четырьмя измерениями, метрополия вписывается в схему организации глобализованной экономики, которая строится на четырех уровнях (Scott, 1997). Метрополия структурирует фрагменты национального пространства, выступая как "коммутатор" в отношениях с остальным мировым пространством (Claval, 2001). Схематично ее можно разместить в центре каждого из квадратов нижнего уровня Скотта (Рис.2). Она окружена «регионом», который выступает в качестве ее «хинтерлендера» и для которого она является центром принятия решений и одновременно передаточным звеном в отношениях с глобальным миром, рассматриваемым как обширный «форленд». Для различных экономических субъектов этого "форленда" метрополия, доминирующая на определенном пространстве, может стать центром компетенций, если она выполняет функцию международного уровня (как, например, рынок

⁷⁹ Взято из: MARCHAND P., SAMSON I.: Métropoles et développement économique en Russie dans: Liliane Bensahel, Pascal Marchand: Les régions de Russie à l'épreuve des théories et des pratiques économiques, L'Harmattan 2004, 321 p.

алмазов в Антверпене или страхование в Мюнхене). Метрополия всегда выступает как международный транспортный узел (или очень хорошо связана регулярным транспортным сообщением с ближайшим узлом); для аутсайдеров она служит своеобразным ключом к своему «хинтерленду» (благодаря авторитетности своих руководителей, с одной стороны, и сети коммуникаций – с другой). Ни один крупный город не может считаться метрополией, если он не выполняет, по крайней мере, большую часть этих функций.

Безусловно, метрополии различаются по своему весу. Нью-Йорк, Токио и Лондон находятся на самом верху мировой иерархии, второй уровень представляют метрополии с меньшим набором функций (например, Франкфурт или Цюрих в Западной Европе). Можно выделить и третий уровень с более ограниченными международными функциями, но со сферой влияния континентального масштаба, например, Штутгарт (600 тыс. жителей в городе, 1,5 млн. - в городской агломерации).

Схема организации глобальной экономики А. Скотта



Штутгарт – это метрополия масштаба немецкой территории: столица земли Баден-Вюртемберг (третья в Германии по ВВП), третий издательский и пятый финансовый центр в стране. Экономическое могущество делает эту метрополию привлекательной для соседнего Эльзаса.

Штутгарт является крупным транспортным узлом в центре Западной Европы, обслуживающим соседние территории - Эльзас и Швейцарию. Здесь находятся узел пересечения автотрасс и узел сети ICE, а также международный аэропорт. Его значение, однако, ограничено близостью Франкфурта и Цюриха. Кроме того, он осуществляет регулярное транспортное обслуживание контейнерных служб Роттердама.

Фонд Штайнбайса в Штутгарте, организует исследовательскую деятельность (примерно 20 тысяч контрактов в год с 350 исследовательскими центрами) и финансирует проекты (130 млн. марок в 1997 г.) на территории, простирающейся далеко за пределы земли Баден-Вюртемберг (Huntzinger, 1991). Штутгарт занимает четвертое место в Европе после Парижа, Лондона и Мюнхена в классификации «Европейские регионы научному и технологическому производству»,

составленной па основании количества публикаций и выданных патентов². Города Карлсруэ, Фрайбург и Тюбинген в земле Баден-Вюртемберг занимают в этом восьмое, пятнадцатое и девятнадцатое места соответственно.

В Штутгарте находятся штаб-квартиры нескольких транснациональных корпораций (например, Lorenz, Bosch, Daimler-Crysler, Porsche), контролирующих производство своей продукции по всему миру.

2 - Глобальный мир – это мир метрополий

В конце 20 века плодом почти непрерывной эволюции «мир-экономик» (термин, придуманный Броделем для описания экономики 12 века) стало рождение «мировой экономики» (Crouzet, 2001) - мира глобального. Производство и обмен здесь организованы в планетарном масштабе.

Глобальный мир, конечно, по-прежнему разделен на государства, но отдельные точки в этом пространстве-мире приобрели гигантскую значимость для жизни планеты. Некоторые из этих метрополий стали экономическими субъектами международного уровня, так как поддерживают отношения, скорее, между собой, чем со своими «хинтерлендами» (Лондон, Нью-Йорк и Токио) (Sassen, 1991). Они, а также метрополии менее крупных размеров с более узкими компетенциями превратились в ключевые точки «мировой экономики», начали играть настолько важную роль, что некоторые ученые заговорили о конце государств (Badie, 1995). По их мнению, отныне метрополии управляют экономикой мира, выступая главной движущей силой истории. Новый мир со своей ганзейской структурой пришел на смену унаследованному от 19 века обществу, состоявшему из государств. Другие авторы, однако,

подчеркивают, что процесс глобализации, развивающийся путем поляризации метрополий и укрепления многонациональных корпораций, далек от того, чтобы уничтожить государства. Компании и их акционеры в основном функционируют в пределах своих стран, государство способствует процветанию национальных фирм, конкурентоспособность последних опирается на национальные и даже на субнациональные факторы (Veltz, 1996). Такая преданность сохранению территориальности и государственности также благоприятствует развитию метрополий, которые являются движущими факторами для многонациональных компаний и их центров принятия решений и производства.

Тем не менее, очевидно, что могущество государства сегодня зависит, в первую очередь, от могущества его метрополий. Тесная связь между значимостью метрополий и уровнем экономического развития прослеживается путем сопоставления классификации важнейших мировых метрополий и объема ВВП на душу населения на конец 20 века.

Однако классификация мировых метрополий недостаточно строга, поскольку для нее не существует единодушно принятого критерия. К трем «городам мира» (Нью-Йорк, Лондон, Токио), охарактеризованным С. Сассеном (1991), чаще всего добавляют Париж. Список метрополий меняется в зависимости от автора. Единственной попыткой составить исчерпывающую классификацию «городов мира» была попытка ученых из Лафборо. Они предложили способ классификации, основанный на оценке выполняемых функций в сфере «высших» услуг (бухгалтерский учет - аудит; реклама; финансы; страхование). Каждому городу присваивалось определенное количество баллов в зависимости от важности в международном плане каждой из этих отраслей: 3 балла – для высшего класса, 2 – для среднего и 1 – для низшего. В соответствии с баллами,

полученными в четырех категориях, городу присваивался статус, определяющий его положение в мировой иерархии: город категории альфа (10-12 баллов), к которой относятся 4 города, город категории бета (7-9 баллов) и город категории гамма (4-6 баллов).

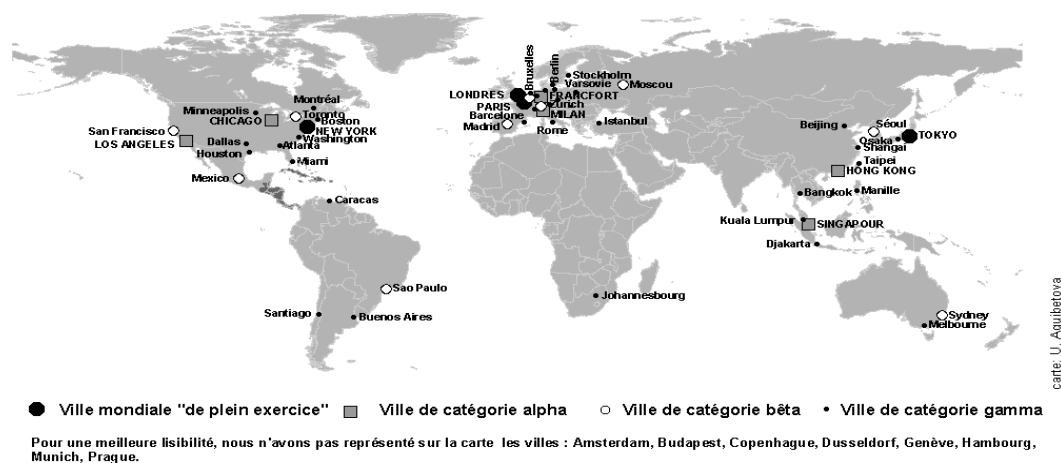
Данная методология получила много критики в свой адрес, поскольку она не учитывает ни наличия высших управляющих органов компаний, ни выполнения функции управления потоками, ни научного измерения. Такие города, как Эдинбург (6-е место в Европе по управлению активами) или Хельсинки (биржа, правления компаний Nokia и Kone), незаслуженно исключены из списка метрополий. Однако подобная классификация «городов мира» по категориям альфа (абсолютные метрополии), бета (крупные), гама (малые) все же имеет право на существование и может послужить основой для дискуссии

Если эти города разместить на карте мира (Рис. 3), то обнаружится их концентрация в Северной Америке, Западной Европе, Юго-Восточной Азии. Но такие точки присутствуют во всех частях планеты.

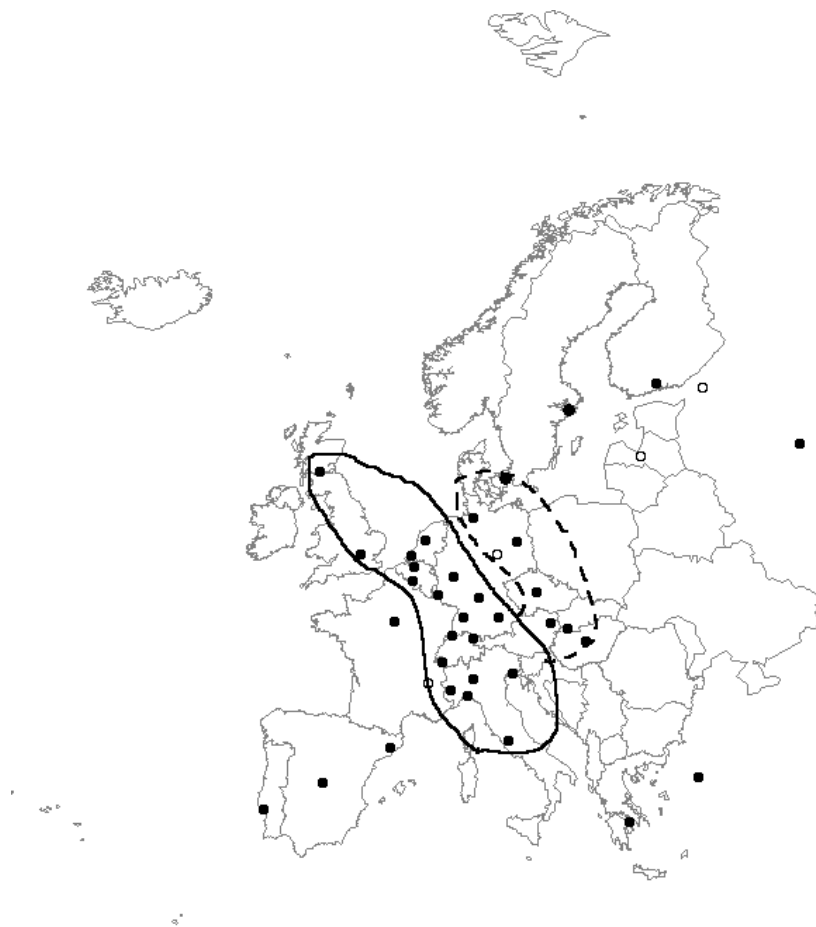
Сравним эту карту с таблицей по 25 странам с самым высоким показателем ВВП на душу населения на планете (за исключением нефтяных государств) на 2000 г. Географически они все расположены в указанных трех регионах за исключением Израиля и двух государств Океании. Среди двадцати первых государств только шесть не имеют центра в классификации «городов мира», но для трех из них это обусловлено лишь спорностью используемого критерия. Хельсинки, Вена и Люксембург, без сомнения, являются крупными метрополиями.

В европейском масштабе Рис. 3 должен быть дополнен другими городами международного ранга с учетом известной классификации по отраслям (значительное количество штаб-квартир фирм, финансовый вес в управлении активами) или с учетом других показателей (наличие узловых аэропортов, перегрузочных портов, научное производство). На Рис. 4 отчетливо виден европейский «хребет» из таких городов; примечательно его постоянство во времени. С 1989 года ближе к востоку на территории Центральной Европы начинает формироваться второй «хребет». Пока он в основном состоит из метрополий второго поколения (столиц). Еще далее к востоку уже выстроились структурные полюса в пространстве (Стокгольм, Упсала, Хельсинки, Москва - на севере, Стамбул - на юге), а возникающие полюса начали выполнять не только национальные функции (Таллин, Санкт-Петербург и особенно Рига). Силовые линии, соединяющие эти полюса, еще, однако, не установились. Тем не менее, эти города вместе с другими зарождающимися метрополиями будут определять структуру экономического пространства от Балтийского до Черного и Каспийского морей.

Croquis 3 : Le classement des villes mondiales selon le GaWC



Croquis 3	Рис. 3
Le classement des villes mondiales selon le GaWC	Классификация «городов мира» по отраслям
Ville mondiale 'de plein exercice'	Абсолютные метрополии
Ville de catégorie alpha	Город категории альфа
Ville de catégorie bêta	Город категории бета
Ville de catégorie gamma	Город категории гамма
Pour une meilleure lisibilité, nous n'avons pas représenté sur la carte les villes: Amsterdam, Budapest, Copenhague, Genève, Hambourg, Munich, Prague.	Для удобства чтения мы не представили на карте следующие города: Амстердам, Будапешт, Копенгаген, Женева, Гамбург, Мюнхен, Прага.



Croquis 4: Le réseau métropolitain en Europe.

Рис. 4: Сеть европейских метрополий

В контексте постфордизма современную метрополию характеризуют преобладание рынка «высших» услуг и информационной экономики. Отраслевые характеристики метрополии можно увидеть на примере упомянутого выше Штутгарта, который является столицей земли Баден-Вюртемберг, третьим издательским и пятым финансовым центром в Германии, крупным транспортным узлом в Европе, штабом для ряда многонациональных корпораций и занимает четвертое место среди центров научных и технологических исследований. Подобно Роттердаму и Антверпену, метрополия выходит за границы одного города, разрастаясь в

экономическом пространстве и захватывая соседние города. Таким образом, метрополия – это вектор переустройства экономического пространства.

С другой стороны, слабомонополизированное или немонаполизированное государство может испытывать затруднения на пути финансового развития. Отсутствие метрополий лишает страну динамического экономического развития, связанного с третичным сектором, экономикой знаний, доступом к международным финансовым, информационным и интеллектуальным потокам. Государство или регион оказываются в стороне от экономического и интеллектуального развития мира. Кроме того, недостаток метрополий оказывает огромное влияние на территориальную организацию данной страны, что ведет к жесткой конкуренции между регионами и нерациональному использованию территориальных ресурсов. Отсутствие городов-регионов подразумевает, также, что субъекты данной страны никогда не станут полноценными участниками мировой экономики.

3 – Метрополизация – залог модернизации и новых возможностей для современной России

После падения советской системы новая Россия и 89 ее субъектов, определенных Конституцией в 1993 года, не преодолели подобную тенденцию. Просматривается все та же схема со всемогущей Москвой и зависимыми от нее городами. Кроме того, губернаторы субъектов Российской Федерации, соперничая между собой, препятствуют возникновению настоящих метрополий. Россия раздроблена на 87 городских образований - потенциальных конкурентов, ни один из которых

не может достигнуть "критической массы", чтобы стать метрополией, способной выполнять международные экономические функции.

Однако в условиях глобализации, когда метрополии и их регионы являются субъектами мировой экономики, российское пространство не может функционировать по такой устаревшей схеме. Необходимость появления метрополий обуславливается и размерами страны: она слишком велика, чтобы ее мог оживить лишь одна метрополия международного уровня. Формирование метрополий является для России условием сохранения контроля над экономикой на своей собственной территории. Присутствие определенного числа внешних метрополий вблизи границ России может поставить приграничные российские регионы в положение экономической зависимости от них. Управление потоками товаров, услуг и капитала также может выйти из-под контроля России. Это в первую очередь относится к Риге и Таллинну - бывшим ганзейским центрам международной торговли, которые благодаря своему портовому положению обеспечивали доступ к российскому рынку и теперь вновь обрели данную историческую функцию. Хельсинки также уже распространяет свое влияние на север России. Лишь способность Санкт-Петербурга выполнять глобальные экономические функции позволит лучше контролировать экономику, а следовательно, и пожинать плоды экономического развития Северо-Западного региона. Аналогичная ситуация наблюдается на юге России с Баку и Стамбулом, на востоке - с Саппоро и Харбином. Экономический подъем Киева со временем также распространит его влияние на юго-запад России.

Поэтому вдвойне необходимо, определить небольшое число крупных городов, которые будут иметь возможность осуществлять контроль над

частью территории России и организовывать связь с глобальной экономикой. Эти центры должны:

- иметь демографический, экономический и научный вес.
- иметь хорошие связи с разными частями своей глубинки.
- служить коммутаторами между своей глубинкой и внешним миром.
- быть центром оказания большей части услуг для части территории России.

Каковы потенциальные кандидаты на звание метрополии? Это — Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Самара, Екатеринбург, Новосибирск и, в меньшей степени, возможно, Ростов-на-Дону. Из городов второго эшелона можно назвать Пермь и Уфу (два последних в сочетании с Казанью и Екатеринбургом). Далее на восток ситуация усложняется, поскольку, если регионы образуются вокруг средних городов, таких как Красноярск, Иркутск, Чита, Хабаровск и Владивосток, ни один не кажется способным достичь размеров, необходимых для выполнения столичных функций. Поэтому вероятно, что некоторые восточные территории России окажутся под экономическим влиянием Саппоро и Харбина (соответственно, почти два миллиона и девять миллионов жителей).

В конкретной ситуации в России, однако, нужно преодолеть три препятствия на пути к метрополизации федеральной территории: гиперцентрализация Москвы, разделение экономического пространства России и политический риск.

Нужно найти способ остановить механизм, который приводит к подавляющей концентрации высококлассных услуг в Москве. Мы должны различать циклические и структурные аспекты этого явления. С циклической точки зрения характерно, что разрыв между столицей и остальной частью страны растет в начале переходного периода (Самсон, 1995 и 1996). Независимо от возникающих новых территориальных реалий, переход является также и, возможно, прежде всего, культурным явлением изменения норм и ценностей, связанных с ними. Этому преобразованию способствует общение с западным миром и его представителями, и передвижение с востока на запад. Кроме того, распределение финансовых средств, поступающих с запада, сосредоточено в нескольких городах и, прежде всего, в столице. Все эти факторы, отношения, открытость миру, потоки капитала, придают столице и некоторым крупным городам особую динамичность и являются значительным шагом вперед в пост-социалистических преобразованиях, которые увеличивают внутренние искажения в экономиках этих стран. Этот процесс усугубляется притоком прямых иностранных инвестиций, их которых 75% в России фокусировались на семи «субъектах» в 2001 году: 40% в Москве и Московской области, 13% в Санкт-Петербурге и области, 9% в Краснодарском крае, 7% и 5% в Омске и Челябинске⁸⁰. Этот временный феномен должен затем уступить место обратному явлению, при котором прирост капитала распространяется на окружающую его среду и при котором другие центры достигают верхней трети и выполняют международных функций. Эта тенденция не спешит проявляться в России, где последние исследования показывают тенденцию капитала пожирать свое окружение (Карлуэр, 2002).

⁸⁰ Ежегодная статистика России, Госкомстат, 2002.

Второе препятствие вызвано тем фактом, что метрополизация в значительной степени зависит от игры рыночных сил за счет увеличения доходности, метрополизации экономики, разнообразного спроса со стороны покупателей промежуточных товаров и потребителей и регуляторного влияния на расширяющийся рынок труда. Эта игра требует довольно большой пространственной мобильности факторов производства и согласованности механизмов и экономических институтов, с тем, чтобы предотвратить помехи, вызванные оппортунистическим поведением. Недавние исследования показали, что этого не происходит в России: межрегиональная мобильность товаров и людей далеко не свободна, и многие региональные законодательства о ценообразовании, регистрации малого бизнеса или прямых иностранных инвестициях не только нарушают движение пространственного распределения экономической деятельности, но и часто противоречат федеральному законодательству (Самсон, Грефф, 2002).

В этих условиях мощные силы, которые управляют созданием этих городов-регионов, являющихся движущей силой мировой экономики, не могут быть реализованы (Велц, 1996, Скотт 1997) В частности, идет противостояние между двумя движениями, которые должны дополнять друг друга: первое — это сила центростремительные движения метрополизации, которая не только привела к появлению метрополии, но и позволяет организовать ей организовать функционирование сложной деятельности регион, центр которого выступает в качестве связного. Это форма территориальной конкурентоспособности, которая возникает здесь. На практике это будет означать, что в России влияние этих новых крупных городов будет простирается очень далеко за пределы субъекта Федерации, которые представляют его центр. Конечно, это влияние будет

распространять рост на весь затронутый макро-регион, а не на благо только одного столичного центра. Второе направление состоит в том, чтобы открыть город и прилегающий к нему регион для глобального движения знания, людей и капитала. Это движение должно быть основано на конкурентоспособность, накопленную в макрорегионе, для установления торговых отношений с другими успешными городами-регионами и на национальном уровне. Региональная столица, таким образом, действует как проводник глобальных тенденций товаров и технологий, которые она направляет глубоко внутрь своей территории, которые она иннервирует более сильно, что постепенно приведет к выравниванию уровня жизни между городами и селами. Мы понимаем, что этот процесс требует в большинстве регионов России выхода из сырьевой экономики, основанной на добыче сырья, с тем, чтобы стать производителями товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью. Добыча сырья не приводит к упомянутой метрополизации эффектов, и сводится к простейшей форме взаимодействия с глобальной экономикой: чаще всего регион, экспортирующий сырье, является не более, чем пылесосом, высасывающим ресурсы с территории, из которых только небольшая часть перераспределяется локально для обеспечения непрерывности горнодобывающих работ. Городская агломерация является не более, чем простым финансовым предприятием в квази-стационарном состоянии.

Мы также должны обратить внимание на политический риск. Все крупные города являются фактически столицами субъектов Федерации. Но в последнее десятилетие века, исполнительные главы этих субъектов, как правило, склонялись к тому, чтобы получить как можно больше автономии от столицы Федерации. Поэтому федеральное правительство может быть

вполне законно обеспокоено передачей управления частью территории некоторым крупным региональным столицам. Субъекты, которые будут размещены во внутренних регионах этих крупных городов, также могут быть недовольны тем, что они считают гегемонией. Средства и функции, которые будут доверены некоторым крупным городам, на самом деле могут быть использованы для манипуляций исполнительными главами, живущих там. Поэтому следует рассмотреть ряд институциональных гарантий. Нужно пересмотреть распределение полномочий между государством и регионами, некоторую децентрализацию центров, в ходе которой некоторые новые полномочия будут переданы этим городам, что позволит снизить определенные прерогативы других субъектов Федерации. Французский опыт создания договорной основы между государством и регионами может быть использован в этих случаях.

Указ Президента № 849 от 13 мая 2000 года о назначении полномочных представителей президента в семи «федеральных округах» (Москве, Санкт-Петербурге, Ростове, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске и Хабаровске) — является ли он первым шагом в этом направлении? В соответствии с этим указом, права и задачи полномочных представителей заключаются в координации территориальных органов исполнительной власти и контроле над применением федерального закона в субъектах Федерации (Трунин, 2002). На самом деле они привели законодательство субъектов Федерации в соответствие с Конституцией и обеспечили хороший рычаг управления над территорией аппарата власти и обеспечения централизованной безопасности. Эти представители в основном выполняли задачу краткосрочного согласования законодательств и создания единого экономического пространства, а также поиск новых функций. В настоящее время усовершенствование экономического

федерализма, нацеленное в первую очередь на снижение чрезмерных полномочий губернаторов, движется в направлении укрепления местных органов власти. Указ № 849, однако, может трактоваться как средство для создания условий метрополизации территории России, при котором с одной стороны он укрепляет стратегические отношения для обеспечения сплоченности федерации, а с другой он объединяет экономическое и институциональное пространство России, и, наконец, вводит новое ограничение всемогущества губернаторов субъектов Федерации.

Помимо решения этих трех проблем, что еще должна сделать Россия, чтобы добиться успеха в метрополизации? Вопрос не только в том, чтобы изменить основы российского федерализма, определенного Конституцией, но и в том, чтобы ввести в действие реальные динамичные децентрализованные экономики в качестве новых стимулов роста. Необходимо внедрить реальное политическое планирование территории России, основанное на успешном мировом опыте, адаптированном к российским реалиям. Такое планирование нельзя провести через традиционную региональную политику передачи от богатых областей в бедные регионы, политика, от которой Россия в значительной степени отказалась по причине ее неэффективности. Такая политика оправдана только в крайних случаях экономической депрессии, например, в условиях кризиса в районах, экономика которых основана на единственной отрасли промышленности одной отрасли или в городах с одним градообразующим предприятием. Речь идет, прежде всего, о внедрении политики, поддерживающей центры роста, которая сочетает финансовые и регуляторные меры. Первые будут нацелены, прежде всего, на создание положительных внешних средств для выполнения функций центра метрополии (транспортная инфраструктура, образование и пр...). Вторые

не будут основываться на привилегиях, которые вносят искажения в конкуренцию, но устранят некоторые административные барьеры и создадут новые законодательные инструменты (например, создание городских общин), которые будущие крупные города будут использовать в числе первых.

Крайне важно сейчас стимулировать появление нескольких крупных региональных центров-метрополий, глобальных интерфейсов, которые будут формировать новое российское региональное пространство. Создание сети глобальных крупных региональных центров-метрополий в России будет также способствовать распространению на территории России институциональных изменений. Возможно, такая сеть позволит даже России выйти в первый раз из состояния дуализма, которое проходит через всю ее историю.

В – Метрополизация на территории бывшего СССР: попытка оценки с помощью метода известности в гиперссылках⁸¹

Исторически сложилось так, что советский мир городов построен на других пространственных принципах, чем на Западе, и его наследие находит свое отражение в существовании сети крупных промышленных городов. Они в советское время были предназначены, прежде всего, для того, чтобы собрать средства материального производства. К их минусам относится то, что у них не было интеллектуальной квалификации и

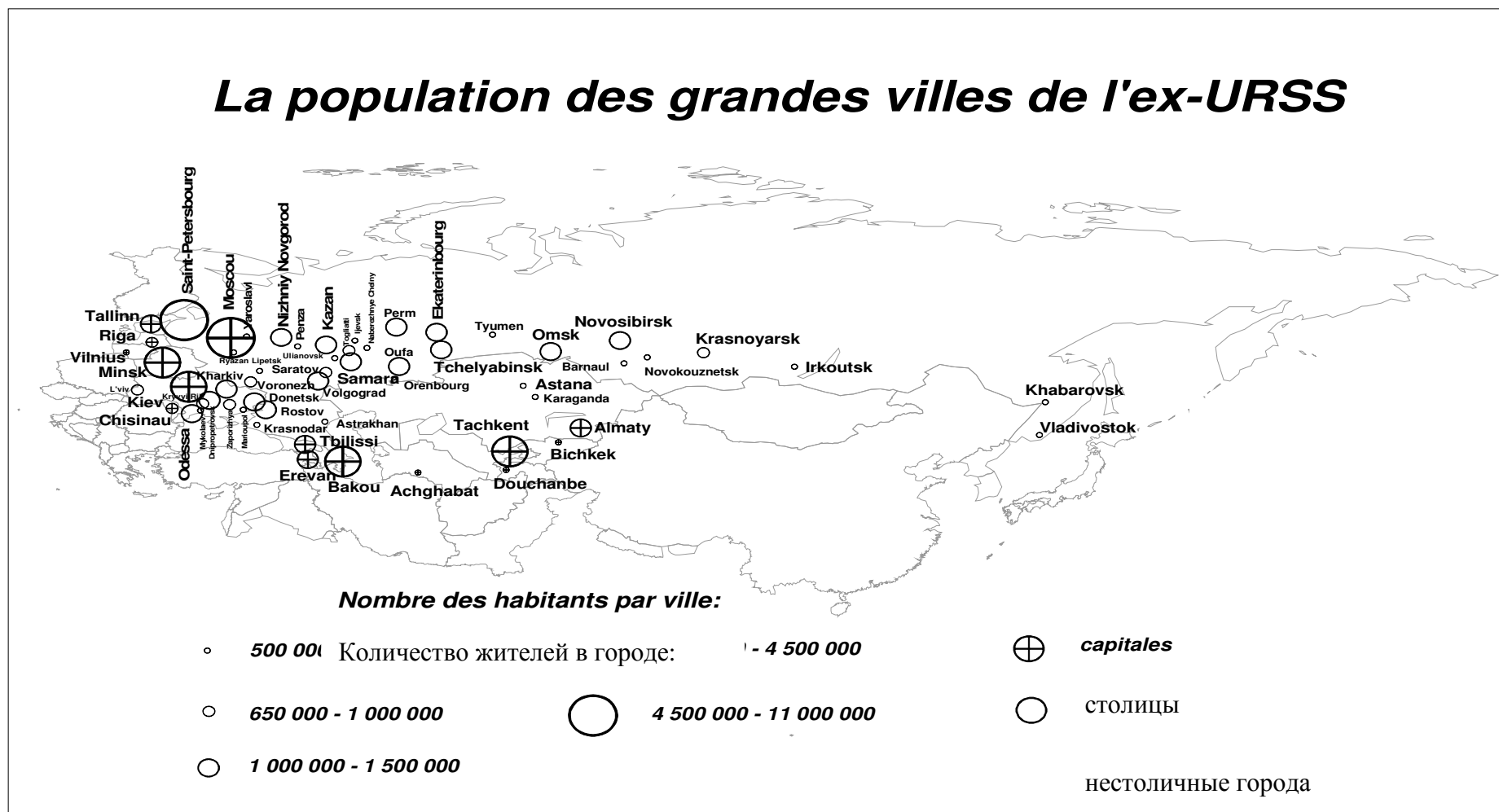
⁸¹ Отрывки из: АГИБЕТОВА У., САМСОН И. : Оценка метрополизации: тестирование метода упоминания в гиперссылках на территории Снг, *Ежегодное заседание Ассоциации американских географов*, Лас-Вегас, март 2009 г.

возможностей для принятия решений. Непроизводственные услуги считались непродуктивными, и бросалось в глаза их отсутствие (Брендер, 1977), в то время как их достаточное наличие считается в западной литературе первым признаком метрополизации. Кроме того, эти крупные промышленные города, будучи не более, чем посредственными узловыми центрами, не могли выступать в качестве мест посредничества, каковыми являются метрополии (Бенсаэль Л., Маршан П., 2005, с. 217-222).

Оценка городской метрополизации — не простая задача, особенно в постсоветском контексте. Ряд исследований был посвящен западным крупным городам и метрополиям Центральной и Восточной Европы (Фридман, 1986; Самсон (ДАТАР), 1996; Сассен, 2001; GaWC, 1999, 2000, 2001; Сисиль и Розенблат (ДАТАР), 2003; Бурдо-Лепаж, 2003; Брунн, 2003; Дюфеаль, 2004; Агибетова, 2008). Тем не менее, методы количественной оценки остаются довольно туманными. Крупные города бывшего СССР, с другой стороны, остаются белым пятном в глобальном анализе метрополизации.⁸²

⁸² Давайте не будем забывать, что ни одно из международных исследований, посвященных иерархии мировых городов, не охватывает пространство бывшего СССР. Исключение составляет недавняя работа П. Маршан (2007) «Геополитика России», автор ставит впервые вопрос о метрополизации в крупнейших городах России. Среди прочего, там был амбициозный проект, названный «Города и метрополизация России и Западной Европы: сходства процессов, сходимость траектории?» Финансируемая CNRS (2003-2005), во главе с командой Sieu CIRUS (Междисциплинарный Центр городских и социологических исследований - Междисциплинарный центр городских исследований), Университет Тулузы, координируются Д. Эккерт и В. Колосовов, но, увы, результаты не появились.

Карта 1. Население крупных городов бывшего СССР (2005)



Ключ к карте:

Французское написание	Русское название
Tallinn	Таллинн
Riga	Рига
Vilnius	Вильнюс
Minsk	Минск
Kiev	Киев
Chisinau	Кишинев
Odessa	Одесса
Saint-Petersburg	Санкт-Петербург
Moscou	Москва
Nizhniy Novgorod	Нижний Новгород
Kazan	Казань
Tbilissi	Тбилиси
Erevan	Ереван
Bakou	Баку
Achghabat	Ашхабат
Perm	Пермь
Oufa	Уфа
Omsk	Омск
Ekaterinbourg	Екатеринбург
Tchelyabinsk	Челябинск
Novosibirsk	Новосибирск
Krasnoyarsk	Красноярск

Irkoutsk	Иркутск
Astana	Астана
Tachkent	Ташкент
Bichkek	Бишкек
Almaty	Алматы
Doushanbe	Душанбе
Khabarovsk	Хабаровск
Vladivostok	Владивосток

1. ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

На протяжении всей истории города возникают и развиваются в экономическом, политическом и культурном отношении благодаря своей связи с другими местами. Сегодня мир городов характеризуется расширением географии новых сетей городов во многих частях мира. Эти сети, основанные на электронных связях, связывают все виды городов, больших и малых, развитых и слаборазвитых, старых и новых (Брун, 2003; Додж, 2001). Электронные связи, установленные с помощью достижений в области информационно-коммуникационной технологии, в настоящее время составляют основу информационной экономики (Жанелль и Ходж, 2000). Новые технологии включают в себя не только телефон и факс, но в особенности Интернет, в том числе онлайн-ресурсы (ресурсы всемирной сети). В конце прошлого десятилетия проводная и беспроводная связь охватила большую часть стран мира (Коларова и соавт., 2006).

Появление городских связи или сетей информационно-коммуникационных технологий в любой стране или регионе демонстрирует степень связи этих

мест с другими местами в глобальном или региональном масштабе (Брунн и Додж, 2001; Брунн и др., 2002.).

В рамках бывшего СССР, мы можем получить представление о распространении интернет-технологий, рассматривая число веб-страниц/гиперссылок в изучаемых городах. В соответствии с методом Брунна (2003), основателя этого подхода, источники данных, представляемые количеством гипертекстовых ссылок на один город, можно получить за счет использования одной или нескольких поисковых систем. В нашем случае ими являются Google и Yahoo (глобальные поисковые системы), Рамблер и Яндекс (региональные поисковые системы). Ввод одного города в поисковой системе является *«простой известностью»*. Ввод пары городов показывает их *«совместную известность»*. Что это означает для города упоминания в Интернете в гипертекстовой ссылке он-лайн? Что такое простая известность? Что такое совместная известность?

Упоминание показывает степень участия города в мировой экономике. Два уровня известности являются двумя уровнями самовыражения современного мегаполиса. *«Простая известность»* — это способность города навязать свою известность в мировом пространстве в качестве командного центра. *«Совместная известность»* — это степень *«связности»* между двумя городами, которая оценивает способность города быть коммутатором в глобальной сети городов. Более того, это также является показателем открытости города к мировой экономике и его уровень интеграции на международной арене. В масштабах территории бывшего СССР известность, измеряемая через глобальные поисковые системы, квалифицируется как *«внешняя известность»*. Та, что измеряется с

помощью региональных поисковых систем, является «внутренней известностью».

С помощью открытия Брунна (2003) мы попытались разработать новый показатель метрополизации — показатель «известности в Интернете». Мы считаем, что это отличный инструмент для измерения метрополизации, который завершает перечень показателей иерархии мировых городов. Действительно, «известность в Интернете» прекрасно отражает функцию когнитивного узла или репутацию, при которой люди и виды деятельности приближаются к городу, чтобы воспользоваться кластеризацией качественных услуг, таких как финансы, наука или культура. Особенно в городских условиях киберпространство внесло свой вклад в реконструкцию городского пространства путем создания социальной среды, в которой «существование в цифровом виде» является фактором все более важным для признания, богатства, статуса и власти (Уилер, Аояма, Уорф, 2000). В эпоху «города битов» (Митчелл, 1995), когда общественная жизнь опосредована через компьютерные сети, этот город берет на себя восстановление межличностных отношений вокруг виртуальных пространств и обществ. Кроме того, во время, когда объем имеющейся в наличии информации делает из экономической разведки стратегический ресурс, способность существовать в киберпространстве становится все более необходимым условием для осуществления руководства экономикой. По этим причинам мы считаем, что известность в Интернете является хорошим показателем приближения к реальности метрополизации.

Результаты наших исследований в динамике за период 2004-2007 годов показали, что глобальные и региональные поисковые системы

представляют два разных видения мира (Агибетова, 2008). Глобальные поисковые системы дают нам «глобальное видение», которое рассматривает состояние открытости СНГ «с точки зрения внешнего мира». Региональные поисковые системы работают через видение «маленького мира» — глобальную перспективу, видимую через внутренние «очки». Чем отличаются эти два видения? Оба они отличаются культурной поляризацией, которая включает в себя историю, язык, когнитивную близость.

Российские поисковые системы Рамблер, штаб-квартира которой находится в Москве, и Яндекс, со штаб-квартирой в Москве и филиалами в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Киеве, Одессе, Симферополе, являются исключительно региональными, отражающие тенденции, влияющие на процесс, который происходит только в пределах России. Они «приближают» города России с помощью «оптического эффекта», отводящего на задний план все остальные области бывшего СССР. В конечном счете, мы имеем искаженный образ метрополизации в пользу городов России, с искусственно заниженной известностью в Интернете других областей.

Кроме того, вторым недостатком региональных поисковых систем, обнаруженным благодаря построению линий регрессии и коэффициента связности (Агибетова, 2008), является то, что при оценке метрополизации они в значительной степени опираются на численность населения городов. Это искажение может быть исправлено посредством поисковых систем Google и Yahoo, чье «глобальное видение» процесса интеграции и открытости помогает уравновесить эти недостатки. Анализ данных

поисковых систем в целом (в том числе построение коэффициентов, линий регрессии и зональных типов) продемонстрировал их надежность.

Анализ явлений метрополизации через призму Интернета на наш взгляд представляет собой продвинутый двойной метод. С одной стороны, речь идет о том, чтобы действительно принимать во внимание с должным учетом важности экономику знаний в современном мире и его пространственной организации. Кроме того, это — новая форма «субъективности», которая проявляется через киберпространство, организованного поисковыми системами: косвенный охват метрополизации через Интернет и появление гиперссылок дает образ, «отраженный» сообществами, которые составляют киберпространство, описанное поисковой системой. Другими словами появляется отражение взаимосвязи между непосредственным пространством пространственной экономики и медийным пространством или «образом» киберпространства. В этом смысле использование «региональных» поисковых систем может предоставить новую информацию, специфичную для постсоветских СМИ. Например, они нам кажутся весьма эффективным для осознания влияния России на страны бывшего СССР, реальность, которую другие инструменты не могут уловить. Таким образом, мы сделали оригинальный вклад в анализ глобализации, произведя новый инструмент для описания отношений между региональной интеграцией и глобализацией.

Как и все инструменты, использование Интернета содержит погрешности, которые не следует упускать из виду. Особенно это омонимы в некоторых городах, например, Самара — это и русский город, и модель автомобиля,

или Одесса⁸³, которая является украинским портом и кварталом Нью-Йорка. Также можно говорить о локализации новостных событий, таких как выборы и референдум в Беларуси (17 октября 2004 г.) или в Приднестровье (6 декабря 2006 г.). Поскольку наш инструмент измеряет количество упоминаний, эти явления могут искусственно увеличить присутствие некоторых городов в кибер-пространстве в любой момент времени, и мы должны были исправить эти погрешности.

2. ОБЩИЙ НЕДОСТАТОК МЕТРОПОЛИЗАЦИИ В БЫВШЕМ СССР

Анализ результатов всех сделанных классификаций показывает, что постсоветские города, после выхода из СССР и семнадцати лет переходного периода, находящиеся в основном на пути к рыночной экономике и демократии, не смогли интегрироваться в глобальный мир и получить всемирную известность. Это наблюдение справедливо и для Москвы, которая является всего лишь крупным мировым городом категории бета согласно рейтингу GaWC (Тэйлор, 2001). На самом деле мы видим (см. ниже), что число гиперссылок региональных поисковых систем (ПС) больше, чем в два раза превышает количество гиперссылок глобальных поисковых систем (MG). Это говорит о том, что в 2007 году простая известность городов на территории бывшего Советского Союза является в большей степени явлением региональным.

⁸³ Новая Одесса в Бразилии, 2 города под названием Одесса в Канаде (в провинциях Онтарио и Саскачеван), 8 городов и озера под названием Одесса в США (в штатах Делавэр, Флорида, Миннесота, Миссури, Небраска, Нью-Йорк, Техас, Вашингтон и Мичиган)

Таблица 1. Первая десятка рейтинга простой известности городов бывшего Советского Союза, по данным региональных и глобальных поисковых систем за 2007 год

Ранг	Глобальные поисковые системы	Город	Категория	Ранг	Региональные поисковые системы	Город	Категория
1	63700000	Москва	Столица России	1	283 107 018	Москва	Столица России
2.	29200000	Киев	Столица бывшей союзной республики	2.	72598323	Санкт-Петербург	Нестолличный город России
3.	24435000	Таллинн	Столица бывшей союзной республики	3.	45870520	Киев	Столица бывшей союзной республики
4.	19735000	Санкт-Петербург	Нестолличный город России	4.	38935087	Новосибирск	Нестолличный город России
5.	19100000	Рига	Столица бывшей союзной республики	5.	26716641	Екатеринбург	Нестолличный город России
6	16150000	Вильнюс	Столица бывшей союзной республики	6	24604706	Саратов	Нестолличный город России
7	8775000	Минск	Столица бывшей союзной республики	7	23743651	Львов	Нестолличный город бывшей союзной республики
8	8700000	Пермь	Нестолличный город России	8	22281839	Пенза	Нестолличный город России
9	8385000	Одесса	Нестолличный город бывшей союзной республики	9	21813066	Астрахань	Нестолличный город России
10	6870000	Баку	Столица бывшей союзной республики	10	21489200	Оренбург	Нестолличный город России

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , www.rambler.ru , www.yandex.ru , Интернет, февраль-апрель 2007 года

Город-
лидер

Первая
тройка

Первая
десятка

Таким образом, учитывая особенности постсоветской моноцентрической экономики, можно сказать, в настоящее время на территории бывшего Советского Союза не может возникнуть традиционная модель метрополизации. Для того чтобы возникла метрополизация, нужно придать ей импульс сверху. Здесь мы различаем в понятии метрополизации *экономическую метрополизацию* («снизу») и *политическую метрополизацию* («сверху»). Первая, известная как *метрополизация по западному образцу*, начинается с рыночных экономических процессов, в которых действуют местные участники. Вторая — это, прежде всего, административный процесс или метрополизация как таковая, блокируемая пространственным разрывом и различными конфликтами, должна быть принята наверху — правительством (Маршан, Самсон, 2008). Эта метрополизация сверху может помочь, а может и не помочь, в создании единого экономического пространства, а также может содействовать или не содействовать в свою очередь экономической метрополизации, обеспечивая преємственность рынка в масштабе.

В целом, для постсоветского городского пространства характерны зональные искажения. В частности, обращает на себя внимание полярность «Восток-Запад» и преобладает разделение на «Север-Юг». Полярность «Восток-Запад» доминирует на постсоветском пространстве. Она связана с влечением к Европе, которое кажется очень выраженным в западных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Киев, Одесса, Минск, Рига, Таллин и Вильнюс. По мере продвижения на восток остается меньше метрополизации. Разделение на «Север-Юг» основано на логике, при которой господство России мешает метрополизации стран на юге СНГ. Центральная Азия, Кавказ и некоторые русские и украинские города кажутся плохо интегрированными в мировое пространство. В этом разделении, тем не менее, мы видим три крупных южных города: Баку, Тбилиси и Одессу, которые имеют сильную простую известность.

3. ПРЕОБЛАДАНИЕ МОСКВЫ

Москва, абсолютный лидер согласно поисковым системам обоих типов, находится в первых строчках во всех рейтингах. Ее показатели гораздо выше, чем показатели других городов, в отличие от любого другого изученного города (таблица 1). Это приводит нас к выводу о моноцентризме. Столица России «ревниво» монополизирует почти все высококлассные услуги и большинство из связей с внешним миром проходит через нее. В результате можно сделать вывод о том, что подавляющий вес Москвы затмевает влияние других центров. Высшая треть других городов оказывается ограниченной своей собственной территорией, в то время как московские предприятия высококлассных услуг обладают средствами вести финансовые переговоры с региональными властями для развития своих видов деятельности на всей

территории СНГ. Можно говорить о феодализации, которая продолжает создание экономической централизации, способствующей расширению московских групп и блокирующей развитие сферы услуг в крупнейших постсоветских городских центрах (Маршан П., 2007). В настоящее время мы наблюдаем однополярную метрополилизацию на всем пространстве СНГ.

4. МЕТРОПОЛИЗАЦИЯ СВОДИТСЯ К НЕСКОЛЬКИМ ЦЕНТРАМ?

Мы рассмотрели возможность появления в период 2004-2007 годов крупных городов, которые могли бы занять место Москвы, в России или в других странах бывшего СССР. Одним из интересных вопросов было бы узнать, продолжается ли административная метрополизация или претворяется в жизнь экономическая логика метрополизации снизу. Мы будем анализировать результаты с помощью различных методов, которые мы разработали, и начнем с оценки простой известности.

В качестве основы для наших рейтингов была разработана типология коэффициента интеграции. Анализируемые города были сгруппированы в четыре категории в зависимости от размера их простой известности:

1. Подтвержденные города-кандидаты на звание метрополии: сильная внешняя и внутренняя известность
2. Внешние города-кандидаты: сильная внешняя известность
3. Внутренние города: сильная внутренняя известность
4. Города с небольшой простой известностью

Для лучшей классификации городов были выявлены *две траектории крупных городов*. Первая из них соответствует динамике, с которой город приобрел или приобретет со временем сильную простую известность как внутреннюю, так и внешнюю. Мы говорим, что этот город является *кандидатом на звание метрополии в строгом смысле слова*, когда город устанавливает управление своей территорией (глубинкой), являясь при этом связью (узловым центром) с глобальным пространством. Вторая траектория соответствует динамике при которой город открывается, прежде всего, ко внешнему миру, с сильной внешней известностью. Такой город называются *внешним городом-кандидатом*. В этом случае вполне возможно, что с течением времени, он также открывается к внутреннему пространству и получит такую же хорошую известность в внутри страны. Каковы источники такой логики метрополизации? Мы считаем, что город, который смог вначале открыться для глобального мира, во второй раз сможет употребить свои ресурсы для включения в свой региональный контекст.

Мы будем различать четыре подкатегории городов: столица России и столицы бывших советских республик; нестоличные города России и нестоличные города бывших советских республик.

Таблица 2. Типология коэффициента интеграции, 2004-2007

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ	Сильные	Слабые
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ		
Сильные	Подтвержденные города-кандидаты на звание метрополии:	Внутренние города: □□□ Екатеринбург

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Москва <input type="checkbox"/> Киев <input type="checkbox"/> Санкт-Петербург <input type="checkbox"/> Одесса <input type="checkbox"/> Минск (отрицательные погрешности) <input type="checkbox"/> Новосибирск <input type="checkbox"/> Владивосток <input type="checkbox"/> Казань (смещения p+n) <input type="checkbox"/> Самара (положительное смещение) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Нижний Новгород <input type="checkbox"/> Челябинск <input type="checkbox"/> Красноярск <input type="checkbox"/> Ростов-на-Дону <input type="checkbox"/> Саратов <input type="checkbox"/> Львов (отрицательные погрешности) <input type="checkbox"/> Пенза <input type="checkbox"/> Астрахань <input type="checkbox"/> Оренбург <input type="checkbox"/> Ульяновск
Слабые	<p>Внешние кандидаты на звание метрополии:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Кишинев (негативные эффекты) ■ Рига ■ Пермь ■ Баку <input type="checkbox"/> Харьков <input type="checkbox"/> Таллинн <input type="checkbox"/> Вильнюс <input type="checkbox"/> Тбилиси (ошибочные эффекты p+r) <input type="checkbox"/> Ташкент <input type="checkbox"/> Ереван <input type="checkbox"/> Алматы 	<p>Города со слабой простой известностью :</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Астана ■ Омск ■ Иркутск <input type="checkbox"/> Бишкек <input type="checkbox"/> Волгоград <input type="checkbox"/> Донецк <input type="checkbox"/> Ярославль <input type="checkbox"/> Душанбе <input type="checkbox"/> Днепропетровск <input type="checkbox"/> Воронеж <input type="checkbox"/> Краснодар <input type="checkbox"/> Хабаровск <input type="checkbox"/> Тюмень <input type="checkbox"/> Уфа <input type="checkbox"/> Николаев <input type="checkbox"/> Липецк <input type="checkbox"/> Рязанский <input type="checkbox"/> Мариуполь <input type="checkbox"/> Барнаул

		<input type="checkbox"/> Ашхабат <input type="checkbox"/> Тольятти <input type="checkbox"/> Запорожье <input type="checkbox"/> Ижевск <input type="checkbox"/> Караганда <input type="checkbox"/> Кривой Рог <input type="checkbox"/> Новокузнецк <input type="checkbox"/> Набережные Челны
--	--	--

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , www.rambler.ru , www.yandex.ru , Интернет, февраль-апрель 2004-2007 года

Светло-желтый: города на подъеме

Розовый: города на спаде

Белый цвет: города без изменений

Подтвержденные города-кандидаты на звание метрополии

В категорию «подтвержденные города-кандидаты на звание метрополии» входят как нестоличные городов, так и столицы бывших советских республик, прежде всего, два украинских города, столица, г. Киев, и Одесса, город-порт и второй по экономическому значению в Украине, чьи рейтинги показали потенциал метрополий (Агибетова, 2008). Место Минска под вопросом по причине погрешности, вызванной президентскими выборами (19 марта 2006 г.). Баку занял высокое место благодаря своим запасам нефти и своей стратегические позиции в нефтепроводе Баку-Тбилиси-Джейхан, он получает преимущество от игроков на глобальном рынке (Самсон, 2008). Несмотря на все рейтинги, он теряет динамику.

Рига — город, рейтинг которого снизился в динамике, является единственным среди балтийских столиц городом, хорошо известным как на территории стран СНГ, так и в Европе, несмотря на интеграцию в ЕС и выход из СССР. Этот город всегда, и во время Российской империи, и во времена Советского Союза, оставался крупнейшим портом и стратегическим центром Балтийских стран с сильной инфраструктурой и производственной базой, который и теперь успешно продолжает выполнять эту функцию в качестве центра геополитической торговли. Таким образом, ганзейский Рижский порт по-прежнему играет роль центра торговли между Россией и Западной Европой, в том числе для перевозок нефти из Вентспилса (Маршан П., 2007, с. 52). Все это служит катализатором для поддержания стабильной интеграции с СНГ. Не стоит забывать и про культурное влияние города Риги. Являясь самым крупным городом на территории, самым густонаселенным, и обладая самым известным культурным имиджем по сравнению с соседними городами, Рига привлекает все больше и больше посетителей и туристов. Поэтому Риге, которая имела самую высокую внешнюю простую известность в 2004 году среди трех балтийских столиц, удалось не потеряться на постсоветском пространстве СНГ. Что, кроме прочего, дало ей огромное преимущество в направлении глобальной экономики по сравнению со своими балтийскими соседями.

Если мы рассмотрим нестоличные города России, Санкт-Петербург занимает среди них первое место. Если речь идет о функциях метрополии, о количестве его населения, о его культурном статусе, высококлассных услугах, функциях управления, его положение центрального узла, этот город находится в выгодном положении по сравнению с другими русскими городами (Агибетова, 2008). Быстрое развитие его сектора программного

обеспечения способствует развитию его сильных сторон (Самаганова, 2008). Если у России и есть еще одна столица, кроме Москвы, то это именно Санкт-Петербург (П. Маршан, 2008). В постсоветском масштабе стоит вопрос о его будущем влиянии в Прибалтике, на фоне соперничества Риги и Таллинна.

Нестоличные города из регионов Россия Урала-Сибири и Поволжья, такие как Екатеринбург (снижение динамики), Новосибирск, Казань, Самара (рост динамики)⁸⁴ и Пермь (снижение динамики) равным образом размещены в этой категории. Их хорошая внутренняя и внешняя интеграция подтверждается всеми нашими инструментами анализа, согласно которым их можно не колеблясь назначать в качестве кандидатов на звание метрополии. Мы видим некоторую погрешность в известности Казани, который является единственным крупным городом в этой категории, имеющим статус столицы Федеральной Республики. Казань, контролируемая патерналистскими национальными силами (Торривелес, 2003), имеет все основные факторы риска для возможных политических манипуляций властью метрополии (П. Маршан, 2008).

Кроме того, сильно обращает на себя внимание наличие таких нестоличных городов России на Востоке, как Владивосток и Иркутск (со спадом динамики). Наши многофакторные анализы территории, посвященные исключительно городам России, показали, что города, оказавшись вдали от Москвы с точки зрения местоположения, влияют все больше на азиатские окрестности и все более и более конкурируют с Западом России (Агибетова, 2008).

⁸⁴ Необходимо подчеркнуть положительную погрешность: саммит ЕС-Россия 15 мая 2007 г.

Внешние города-кандидаты

Первое замечание, касающееся внешних городов, это факт, что ни один из городов России не вошел в этот список. Второе замечание — то, что большинство из них являются столицами бывших союзных республик. В этом есть своя логика, потому что в первую очередь именно столицы с их призванием быть центром, открыты для мирового пространства, а затем уже остальная часть страны.

Появление Таллинна и Вильнюса с их сильной европейской интеграцией из-за вступления в ЕС не стало сюрпризом в этой категории. Тбилиси, учитывая прозападную ориентацию власти, с учетом погрешности, связанной с конфликтом с Россией в 2007 году, показывает сильную внешнюю известность. Ереван, столица про-российской державы, но поддерживаемая всемирной армянской диаспорой, также находится в категории «внешних» городов. Присутствие Кишинева в динамике связано, прежде всего, с циклической погрешностью: президентскими выборами и напряженностью вокруг Приднестровья.

Столицы государств в Центральной Азии, такие как Ташкент, Астана (со спадом динамики) и Алматы, бывшая столица Казахстана, остающаяся на сегодняшний день экономической, финансовой и научной столицей, показывают свою открытость мировому пространству. Напомним, что Ташкент, Алматы и Санкт-Петербург являются единственными городами на всей территории СНГ, которые были определены как возможные метрополии leGaWC (Тэйлор, 2001).

Единственным городом в категории нестоличных городов является Харьков, который, несмотря на его местоположение и про-российскую политическую ориентацию, успешно интегрировался во внешнее пространство СНГ. Это свидетельствует в некоторой степени об общем расколе Украины в отношении ориентации на пространство СНГ и ориентации на Европу из-за смены курса политики президента Ющенко.

Внутренние города

В этой категории мы находим только большие центральные города России: Нижний Новгород, Челябинск, Красноярск, Ростов, Омск (со спадом динамики). Это города, которые конкурируют между собой за пространство, чтобы стать метрополиями в масштабе России, как следствие их предназначения в качестве исторических региональных центров в советскую эпоху, и они сохраняют сильное внутреннее управление над слишком малой территорией страны (Агибетова, 2008). Для интеграции в глобализированном мире многое еще предстоит сделать, чтобы эти города стали подобными внешним городам.

В росте динамики пяти городов России (Саратов, Пенза, Астрахань, Оренбург, Ульяновск) нет ничего удивительного. Благодаря своему экономическому развитию, они получили власть в 2007 году, взяв на себя руководство внутренними регионами. Отметим, что категория внутренних городов является связующим звеном между кандидатами в метрополии и городами со слабой простой известностью, вопрос об их будущей интеграции, остается открытым.

С учетом прозападной ориентации Львова, его появление среди внутренних городов, несомненно, не соответствует действительности. Во-

первых, это обусловлено присутствием в Украине (Киев, Одесса, Симферополь) филиалов Яндекса. Во-вторых, выполненный тест свидетельствует о сильном присутствии отрицательной погрешности из-за многочисленных вариантов написания этого города, которые не были учтены во всех наших наблюдениях.

В заключение можно сказать, что, несмотря на сильное доминирование Москвы, процесс конвергенции зарождения кандидатов на функцию метрополии все еще существует на постсоветском пространстве. Он касается в большей степени столичных городов, чем нестоличных. Этот процесс свидетельствует о сильном наследии советской системы, которая отделила свою территорию от западного мира с точки зрения территориальной организации и, следовательно, существующих взаимосвязей между метрополиями. Вполне логично, что именно, столицы, призванные быть центрами (административными, экономическими, политическими, коммерческими, культурными), которые открываются для глобального пространства в первую очередь. Таким образом, это касается почти всех столиц бывших советских республик, за исключением Минска и Кишинева и некоторых центрально-азиатских столиц (Бишкека, Душанбе и Ашхабата). Столицы, которые могут конкурировать с Москвой в долгосрочной перспективе, это Киев и, возможно, Рига. Среди нестоличных городов бывшего СССР (не российских), которые могут выступить как центры управления и как коммутаторы, можно назвать украинский город Одессу. Большинство нестоличных городов России появляются как региональные метрополии, которые потенциально могут влиять только на территорию России. Среди тех, которые смогли войти в рейтинг подтвержденных кандидатов в метрополии, находятся такие

большие города, как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Казань и Владивосток.

5. КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ОБЛАСТИ ИНТЕГРАЦИИ ГОРОДОВ БЫВШЕГО СССР?

Оценка совместной известности сочетает в себе название города бывшего СССР с другим городом бывшего СССР и не бывшего СССР, в подсчете упоминаний в поисковых системах. Это позволяет указать области интеграции, в которых взаимосвязаны города в нашей выборке.

Совместная известность анализируется в двух средах - *природная среда* (ПС) и *глобальная среда* (ГС) — также на основе данных, обработанных двумя типами поисковых систем. Первая обеспечивает связь между проанализированными городами с 20 городами на территории бывшего Советского Союза, большинство из которых являются столицами пятнадцати стран (Москва, Киев, Минск, Кишинев, Рига, Таллинн, Вильнюс, Баку, Тбилиси, Ереван, Ташкент, Астане, Бишкеке, Ашхабат, Душанбе) плюс четыре крупнейших города России по населению (Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород) и бывшей столицей Республики Казахстан (Алматы). Эти двадцать городов считаются, вероятно, центрами управления в региональной среды, вокруг которых вращается процесс региональной интеграции. Эта среда поможет нам задать вопрос о процессе сближения и определить локальные сети в свете интеграционных процессов.

Глобальная среда возникает из связи между городами на территории бывшего СССР с 18 городами мирового масштаба категорий альфа, бета и гамма по GaWC (Шанхай, Дели, Пекин, Сеул, Стамбул, Токио, Нью-Йорк,

Лондон, Гонконг, Лос-Анджелес, Сингапур, Чикаго, Торонто, Париж, Милан, Цюрихе, Дубаи, Франкфурт) плюс Кипр, который считается офшорной зоной России. Выборка крупных городов других стран была сделана в соответствии с важностью влияния городов по всему миру на пространство СНГ. Обратите внимание, что также следует принять во внимание окружение и географическую близость, а также геополитические тенденции на пространстве СНГ, влияющие на города во всем мире и наоборот. Глобальная среда используется для оценки степени участия городов на пространстве СНГ в сети глобальных городов, и выявления потенциальных кандидатов в метрополии.

Для характеристики этих явлений, были построены таблицы матриц с участием двух городов (Агибетова, 2008). Для лучшей видимости, данные были отсортированы так, чтобы мы сосредоточились на городах, которые показывает хорошую совместную известность.

Требуется терминологическая точность (Агибетова, 2008). Города в колонке под названием «внутренние/внешние центры управлений»; города он-лайн — «гравитационные города». Следует отметить, что город может быть одновременно в обеих категориях. Почему была принята такая категоризация? Центры управления — это крупные города с высоким потенциалом для регионального охвата/глобального лидерства с экономической, политической, финансовой точки зрения. Гравитационные города являются потенциальными узловыми центрами, через которые проходит «ток» в/из сети (сетей) метрополии(й), откуда и происходит гравитация.

Термины «открытость» и «интеграция» больше не будут использоваться как синонимы. «Открытость» будет касаться глобальной среды, тогда как «интеграция» - региональной среды, учитывая, что «открытость» — это «интеграция» в мировую экономику.

Мы будем основываться на результатах, полученных благодаря глобальным поисковым системам, поскольку, по нашим наблюдениям, региональные поисковые системы показали слабую продуктивность в том, что касается оценки совместной известности.

Региональная среда

Для простоты была использована зональная типология. В 2004 году мы наблюдаем разрыв в колонке на две подзоны между «славянско-европейской» частью (Россия, Белоруссия, Украина, а также страны Балтии) с сильной совместной известностью и зоной «Южного Кавказа и Центральной Азии», где процесс интеграции происходит в меньшей степени. Это зональное деление означает, очевидно, отставание Южного Кавказа и Центральной Азии с точки зрения интеграции в региональную среду.

Процесс внутренней интеграции концентрируется на славянско-европейской зоне территории СНГ (см. табл.3). Все города интегрированы в ней довольно хорошо, и Балтийский регион, а затем Киев и Минск, выделяются как центры управления. В отличие от рейтингов простой известности, Санкт-Петербург имеет очень низкую степень интеграции. Это означает, что город имеет признанную репутацию мирового класса, но совсем не выделяется в качестве центра управления в регионе.

Из-за этно-территориальных конфликтов (нагорно-карабахского конфликта между Арменией и Азербайджаном), а также по причине географической удаленности (Центральная Азия находится далеко на востоке)⁸⁵ от славянско-европейской зоны, интеграционные процессы в районах Южного Кавказа и Центральной Азии являются гораздо более слабыми. Разнообразные регионы Южного Кавказа⁸⁶ идут по пути интеграции со славянско-европейской зоной, в то время как однородная Центральная Азия⁸⁷ оказавшись более изолированной от других регионов, довольствуется процессом собственной внутренней интеграцией, характерной только для этого региона.

В 2007 году зональное разделение региональной среды на две части, «сильную» и «слабую» по степени интеграции, становится устаревшей, искажение исчезает и интеграции обобщается (Таб. 4). В отличие от 2004 года, значения восстанавливаются и сходятся к относительному

⁸⁵Надо сказать, что регион Центральной Азии показал самое большое отставание в процессе метрополизации. С мощной производственной базой, построенной в советское время, и при наличии нефтяных ресурсов, Ташкент и Алматы, хорошо интегрировались в СНГ, по инерции управляя регионом. Бишкек и Ашхабат являются двумя столицам на пространстве СНГ, принимающими наименее активное участие в метрополизации. Как мы уже упоминали, Туркменистан (Ашхабат) является частным случаем, несмотря на нефтяное богатство, эта страна, абсолютно интровертная в рамках авторитарной политики. Что касается Бишкека, интеграция и экономического развития страдают от острой политической нестабильности после тюльпановой революции. Душанбе, после войны (1992-1997гг), едва оправившись от военной катастрофы, начинает постепенно интегрироваться в страны Центральной Азии, как и в другие страны СНГ.

⁸⁶ Баку и Ереван, столицы соседних стран, интегрируются очень медленно, в то время как Тбилиси открыт для обоих направлений. Мы можем интерпретировать это отставание Азербайджана и Армении из-за наличия территориальных споров, касающихся армянского анклава Нагорный Карабах.

⁸⁷ В отличие от Южного Кавказа, процессы интеграции между странами Центральной Азии в этом регионе достаточно сильны и последовательны. Мы видим, что все столицы стран Центральной Азии хорошо интегрируются между собой, за исключением Ашхабата, туркменской столицы (см. Приложение). Это потому, что политика Туркмен-баши была интровертной. Это закрытие реального пространства и киберпространства, как мы видим, довольно выражено даже в пределах региона. Стоит отметить, что первое интернет-кафе в Ашхабат было открыто 16 февраля 2007 после появления нового президента Туркменистана, Бердымухаммедова (www.centrasia.ru , 2007). Сегодня их число растет в умеренном темпе, но эти учреждения не пользуются популярностью среди общественности. Надо сказать, что час Интернета он стоит около трех евро (средняя месячная зарплата не превышает € 30 в 2005), и наиболее полные информационные сайтам блокируются единственным поставщиком Интернет Кроме того, требуется презентация паспорта, и имя пользователя Интернет идет непосредственно в архивы Министерства связи.

равновесию: Москва утрачивает совместную известность, в то время как совместная известность других городов, с другой стороны, несколько увеличилась. Эта тенденция отражает упадок власти Москвы, с одной стороны, и конвергенцию метрополизации в столицах бывших союзных республик и городов России. Реляционная интеграция между городами становится все более заметной в Интернете с помощью глобальных поисковых систем: намечается некоторая тенденция к глобализации региональной интеграции.

Более того, скорость охвата Интернетом центральных и восточных регионов России и других странах СНГ значительно возросла в период между 2004 и 2007 годами (Агибетова, 2008). Этот большой охват Интернета территории бывшего СССР оказывает определенное воздействие на образ конвергенции.

В конце 2007 года некоторые центробежные силы имели место на территории России, несмотря на сопротивление со стороны Москвы. Столицы стран Балтии потеряли много влияния на СНГ после интеграции в ЕС с последующим присоединением. В регионе Южного Кавказа имеются хорошие тенденции к внутрирегиональной интеграции⁸⁸, тогда как Средней Азии больше открывается для России⁸⁹.

Анализируя результаты данных, полученных из Интернета, мы опять-таки получаем категорию столиц бывших союзных республик (как и в анализе

⁸⁸ Эти три столицы лучше всего интегрированы и более открыты для славянско-европейской зоны, среди них Баку на первом месте.

⁸⁹ Динамика недавней интеграции стран Центральной Азии с Россией отмечена процессом интеграции, особенно в области энергетики и аэрокосмической сфере (Винокуров, 2007). В 2006 году Евразийский банк развития (межправительственный банк) был открыт Путиным и Назарбаевым с головным офисом в Алматы.

простой известности), которая показывает приближение к метрополизации некоторых привилегированных центров, во главе которых находятся столицы стран Балтии как наиболее сильные гравитационные города. Что же касается нестоличных городов, Екатеринбург, Новосибирск, Одесса, Владивосток и Иркутск доминируют в этом пространстве.

В заключение следует сказать, что результаты анализа региональной обстановки свидетельствуют о наличии определенных центробежных сил *по Кругману* (1991), влияющие на пространство России и на всю территорию бывшего Советского Союза, несмотря на ревностное сопротивление Москвы. Эта последняя, в результате центростремительных сил, до сих пор остается лидером, но при этом существует рост противоборствующих сил, пронизывающих территорию СНГ. Они происходят в основном из столиц, которые находятся в выгодном положении с точки зрения метрополизации. В отношении пространств метрополизации, возникающих в бывших советских республиках, это славянско-европейская зона, с Киевом, Минском, Одессой и столицами стран Балтии, которые занимают место центров управления на постсоветском пространстве. У Южного Кавказа имеются хорошие тенденции в динамике интеграции, прежде всего, на внутреннем региональном уровне, и в славянско-европейскую зону. Центральная Азия показывает крупнейший дефицит в метрополизации, но сотрудничество в области энергетики и аэрокосмической области недавно дали стимул к росту динамики интеграции между странами Центральной Азии и России.

Глобальная среда

19 городов, составляющих глобальную среду для городов СНГ, можно разделить на четыре *географических зоны*: *Европа, Тихоокеанский регион*

(Восточная Азия + Запад Соединенных Штатов), *Атлантический регион* (Соединенные Штаты + Канада) и *страны Ближнего Востока и Южной Азии* (см. Таб. 5-6).

Проблема конвергенции к столицам действует и в глобальной среде. Среди 19 городов в списке онлайн, 10 являются столицами. Это подтверждает тенденцию к господству столиц, сильно заметную на территории бывшего СССР. Кроме того, если мы сравним список городов в обеих средах, они почти одинаковы, за исключением того, что Астана и Иркутск отсутствуют в глобальной среде.

Интересно отметить, что в колонке триады Сассена (1991) — Лондон, Нью-Йорк, Токио — не выступают в качестве центров управления подобно центрам в СНГ: первые два имеют тесные связи с этим пространством, тогда как Токио присутствует в нем лишь незначительно. Поведение японской метрополии с точки зрения гиперссылок совпадает с геополитическими стратегиями, в которых Токио обращено исключительно к Тихоокеанскому региону, с небольшим участием в сети «СНГ-мир». В динамике, эти три города улучшают связи между собой.

Атлантический регион также имеет очень стабильную ситуацию, в которой Чикаго и Торонто имеют очень тесные связи с постсоветском гравитационными городами. Несмотря на сложные отношения «США-Россия», Северная Америка имеет сильное влияние в странах бывшего СССР.

Европа укрепляет свое влияние на постсоветском пространстве через Париж, определяемый как «*мягкий* метрополис», который пытается

догнать Лондон и Нью-Йорк, чтобы войти в четверку крупнейших городов мира по версии Сассена (1991). Но в динамике Франкфурт, Милан, Кипр и Цюрих проявляют себя как наименее активные. Европа постепенно уступает в динамике Тихоокеанскому региону.

Тихоокеанский регион имеет очень выраженное присутствие с сильными центрами влияния, такими как Сингапур, Гонконг, Пекин, Сеул и Лос-Анджелес. В 2007 году Гонконг показал резкое увеличение влияния на пространство СНГ, обогнав тройку крупнейших городов. Шанхай, который в 2004 году был одним из наименее сильных мировых центров управления, в 2007 году вышел на один уровень с Пекином. Теперь, Тихоокеанский регион в целом оказывает влияние, которое достигает того же уровня, что и оказываемое Атлантическим регионом и Европой. Эта логика отражает последние тенденции в развитии Китая и Юго-Восточной Азии, в том числе за счет увеличения торговых потоков, поступающих из последней. Следует предусмотреть этот поворотный момент в геополитике, когда влияние Востока станет более сильным, чем влияние Запада на страны бывшего СССР.

Города Ближнего Востока и Южной Азии (Стамбул, Дубай и Нью-Дели) являются наименее активными на пространстве СНГ. Однако эта область оказывает все большее влияние через торговлю с регионами Южного Кавказа, Центральной Азии и Дальнего Востока России.

Данные, полученные из Интернета, позволяют распознать в бывшем советском пространстве гравитационные центры, которые начинают формироваться на полюсах роста мировой экономики. В Интернете Москва отходит на задний план, уступая место Тихоокеанскому региону и

Ближнему Востоку, что открывает небольшое *окно* для навёрстывания остальной территории бывшего СССР. Профиль интеграции столицы России предусматривает вначале вхождение в первую тройку мировых городов вместе с европейским Парижем, затем в Атлантический регион (Чикаго) и Гонконг с Лос-Анджелесом, города Тихоокеанского региона.

Киев и Рига, как гравитационные города, более открыты для глобального пространства. Немного менее открытыми являются Таллинн, Одесса, Вильнюс, Санкт-Петербург и Самара. Не следует забывать, что открытость балтийских столиц обусловлена членством в ЕС. Среди значительных нестоличных городов России замечены Новосибирск и Владивосток. Их ориентация к международной открытости отмечены их ближайшими соседями. Новосибирск лучше интегрирован с европейской и атлантической зонами, тогда как Владивосток больше обращен в сторону Тихоокеанского региона.

В этой связи представляется, что открытие пространств для постсоветских метрополий находится под сильным влиянием окружающих географических и геополитических тенденций. Славянско-европейская зона более нацелена на Европу и Атлантику, в то время как регионы Дальнего Востока России, Южного Кавказа и Центральной Азии все чаще обращаются к Тихоокеанскому региону и Ближнему Востоку. Близость ЕС и его дальнейшая интеграция на европейском континенте, с его недавним расширением на страны ЦВЕ, а также влиянием на политику ближайших соседей, кажется, оказывают сильное притяжение на некоторую часть территории СНГ. Таким образом, Украина, Беларусь, Молдова, не говоря уже о странах Балтии, которые уже являются частью ЕС, а также западная часть России до Сибири (Иркутск) являются открытыми для Западной Европы. Вторую часть территории, о которой идет речь, «Восток СНГ»,

привлекает близость и влияние Азии. В этом смысле понятие Евразии (Линн, Темкин, 2005) подвергается серьезным сомнениям, или же ограничивается в значительной степени азиатской стороной. В любом случае СНГ находится под действием двойного притяжения Запада и Востока, через которые он интегрируется в мировую экономику. Одной из задач метрополизации этого огромного пространства является проект его внутренней организации, а именно, расширение преимуществ экономической интеграции в этом контексте экстраверсии.

6. ОБЩИЙ ВЫВОД

Метрополизация является ключевым вопросом, необходимым для современной экономической модернизации СНГ, для его открытости для мирового пространства.

Метод, который был разработан путем подсчета появления гиперссылок в глобальных и региональных поисковых системах для возможных метрополий, с учетом их простой и совместной известности, дал ценные инструменты для оценки ситуации в 2004 году и 2007 году. Он также способствовал обогащению знаний об изучаемых явлениях, предоставив новые данные с доказанной надежностью.

Он также позволил разработать две новые концепции анализа региональной экономической интеграции. Первой из них является новое понимание экономической интеграции в рамках экономики знаний через понятие известности в виртуальном сообществе, представленном в киберпространстве «региональных» поисковых систем, дающих упоминания на русском языке. Эта региональная специфика представления

мира, как глобального, так и СНГ, была определена путем сравнения с частотой упоминаний в глобальных поисковых системах. Более того, анализ совместной известности двух городов в связке позволяет сделать новую оценку экономической интеграции. Такой подход, который открывает путь для альтернативы гравитационных теорий, является перспективным, поскольку он может быть больше подходит для современных экономических процессов, в которых доминирует поток информации и знаний.

Наш анализ показал, что в настоящее время, по причине советского наследия, пространство СНГ по-прежнему работает как моноцентрическое пространство, в котором единственным центром, связующим его с остальным миром, является Москва. Москва не может оставаться главным центром этого уникального района, и степень задержки его развития является заметной и может быть оценена. В динамике с точки зрения простой и совместной известности в региональной среде наблюдается небольшое снижение господства Москвы, и определенная конвергенция процессов метрополизации к определенным привилегированным городам.

Эти города являются, прежде всего, столицами, такими как Киев, Рига, Таллинн, Вильнюс, Баку, Тбилиси, Ташкент, Алматы, но они также могут быть крупными городскими центрами, такими как Санкт-Петербург, Одесса, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Владивосток. Поэтому наблюдается одновременно движение сверху и снизу процесса метрополизации, т.е. административно-политическая и экономическая модернизация. Тем не менее, наличие раздробления экономического пространства на огромных просторах территории России может поставить

под угрозой зарождение экономической метрополизации, и привести к господству пост-советской схемы метрополизации с движением сверху.

Анализ совместной известности в глобальной среде привел нас к новой интерпретации международной интеграции, в которой СНГ находится на пути к европейской интеграции и азиатской интеграции. Расположенный в середине «супер-континента» Евразии, СНГ после падения железного занавеса потерпел значительные геополитические изменения. На региональном уровне имеют место амбиции доминирования России. Региональная интеграция со странами Центральной Азии все более укрепляется, в то время как на Южном Кавказе ситуация выглядит более тонкой. Тем не менее, в глобальном масштабе, Россия немного потерялась в своей необъятности и пока не в состоянии организовать метрополизацию в однородном экономическом пространстве. В целом, ее территория, с точки зрения метрополизации, как и с точки зрения интеграции с глобальными пространствами, делится на две зоны: Запад и Восток. Мечта о построении большой Евразии не обязательно закончится плохо, так как это — путь метрополизации СНГ, но она может представлять огромные проблемы для России, если она захочет развиваться, поскольку ставит под вопрос ее единство и управление, по крайней мере, экономическое, своей территорией.

Библиография

Агибетова У. (2008), «Метрополизация в бывшем СССР. Попытка оценки». Кандидатская диссертация в процессе написания, LIG - Гренобль.

Андрефф У. (2003), «Оценка постсоциалистической экономики: альтернативный экономический анализ», Париж, Будапешт, Турин: L'Harmattan, DL.

Байи А., (1999), «Перспективы концепции», в: Лакур С., Пюиссан С., 1999, Метрополизация. Рост, разнообразие, переломы. Париж: Издание Антропос

Биверсток Дж.В., Смит Р., Тейлор Р.Дж., Уокер Д.Р.Ф и Лоример х. (2000), «Глобализация и города мира: некоторые методологии измерения», в: Прикладная география, 20 (1), стр. 43-63.

Биверсток Дж.В., Смит Р., Тейлор Р.Дж. (1999): «Реестр мировых городов», в: Города, 16 (6), с. 445-458.

Бенсаэль Л., Маршан П., ред. (2005): «Регионы России для проверки экономических теорий и практик», L'Harmattan.

Бурдо-Лепаж Л. и Урьо Ж.-М. (2002): «Метрополизация в Варшаве», Экономические изменения и рост городов, Канадский журнал региональной науки, 3, 423-445.

Бурдо-Лепаж Л. и Урьо Ж.-М. (2004): «Метрополизация и глобальная координация», LEG/MSH, Университет Бургундии, Кафедра экономики и управления, Дижон, 2.

Брендер А. (1977), «Социализм и кибернетики», Париж: Калманн-Леви.

Брюна Э. (1995): «Появление региональной и территориально динамики: эссе о преобразовании советского типа экономики на примерах России и Польши», Кандидатская диссертация, LIG, Гренобль.

Брунн С.Д. и Додж М. (2001): «(Ре)структурирование мировой торговли посредством гиперссылок», *American Behavioral Scientist*, 44, 10:1717-1739, в: Д. Стэнли Брун, 2003, Примечание к гиперссылкам крупных евразийских городов, *Евразийская география и экономика*, 44, № 4, с.321-324.

Брунн С.Д., Саад Т. и Хаус Дж. (2002): «Слабые звенья: индексная карта гиперссылок связей между странами в Интернете», *FP Foreign Policy*, 101, ноябрь / декабрь, в: Стэнли Д. Брун, 2003, Примечание к гиперссылкам крупных евразийских городов, *Евразийская география и экономика*, 44, № 4, с.321-324.

Брунн С.Д. (2003): «Примечание к гиперссылкам крупных евразийских городов, *Евразийская география и экономика*, 44, № 4, с. 321-324.

Карлуэр Ф, Шарипова Ф. (2001): «Несбалансированная динамика регионов России. На пути к реальному процессу дивергенции», Диссертация по вопросам коммуникации, Нижний Новгород.

Клаваль П. (2001): «Метрополизация и современная эволюция систем связи», *Историки и географы*, в мае 2001 г., стр.335-344

Клаваль П. и Сангуэн А.-Л. (1997), «Метрополизация и политика», Париж, Монреаль: Harmattan.

Дерик П-Х (1999), «Понимание динамических мегаполисов», в: Лакур С., Пюиссан С. 1999, Метрополизация. Рост, разнообразие, переломы. Париж: Издание Антропос

Доу Линч (2004), «Вовлечение сепаратистских государств Евразии: неразрешенные конфликты и де-факто государства», Вашингтон, округ Колумбия, США Институт прессы мира.

Фоссер Р. (1991), «Мир в XXI веке», Fayard, Париж, в: Р. Фоссер 2001 г., *Мировые города в системе мира*, в: Геродот, № 105, стр.17.

Фоссер Р. (2001): «Мировые города в системе мира», в: Геродот, № 105, стр. 10-25.

Фричова М. (2007): «Нагорный Карабах: рискуя войной» InternationalCrisisGroup, 14 ноября, Тбилиси / Брюссель.

Фридман, Дж. (1986): «Гипотезы мирового города» Развитие и изменение, стр. 69-83.

Фридман, Дж. (1995): «Где мы находимся: десятилетие исследований мировых городов», в: Мировые города в системе мира, ред. Нокс П.Л. и Тэйлор П.Дж. Кембридже. Cambridge University Press, стр. 21-47.

«Интернет в Туркменистане: цены падают, контроль усиливается,» 2 сентября 2007 года. Статья доступна по адресу: <http://www.centrasia.ru/news.php4?st=1188718560>

Джанелл Д.Дж и Ходж Д.С., ред. (2000): «Информация, место и киберпространство: проблемы в доступность», Берлин, Германия: Springer.

Коларова Д., Самаганова А., Самсон И., Темо П. (2006 г.): «Пространственные аспекты развития ИКТ в России», Industry Service Journal, декабрь, 2006, том 26, номер 8.

Пол Р. Кругман (1991): «География и торговля», Бельгия (Leuven), Массачусетс (Cambridge) и Англии (Лондон): Совместно опубликовано Leuven University Press и MIT Press.

Лакур С. (1999): «Методология исследования и теория городов», в: Лакур С., Пюиссан С. 1999, Метрополизации. Рост, разнообразии, переломы. Изд. Антропос, стр. 63-114.

Торривелес Ксавье (2003), «Сумерки национальности, идентичности и политики», Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest, том 34, № 4, стр. 29-59, в П. Маршан, И. Самсон (2008): «Государство против метрополизации в России», Программа ANR «Управления и администрации».

Линн Дж.Ф. (2006), «Евразийская интеграция. Супер-континентальная возможность для России», Центр развития Вулфенсона, газета «Коммерсант», 24 ноября 2006 года.

Линн Дж.Ф. и Темкин Д. (2005 г.): «Экономическая интеграция Евразии: возможности и проблемы, имеющие глобальное значение», Центр социально-экономических исследований, Варшава, апрель 2005 года.

Локателли С. (2004): «Изменения в стратегии экспорта газа в России? Европа против Азии» LEPII-EPE, CNRS-Университет Гренобль II, сентябрь 2004 года.

Маршан П. (2007): «Географический атлас России. Сила вчера, власть завтра?» Париж, Изд. Autrement, Сборник атлас/мир.

Маршан П. (2007): «Геополитика России», Париж: Ellipses Edition Marketing S.A.

Маршан П. и Самсон И. (2005), «Метрополис и экономическое развитие в России», в регионах России для проверки экономических теорий и практик, Л. Бенсаэль, П. Маршан ред. Harmattan, с.101-122.

Маршан П., Самсон И. (2003), «Метрополис и экономическое развитие в России», GTD-PEPSE, Институт пространства Европы, UPMF Гренобль.

Маршан П., Самсон И. (2008): «Государство против метрополизации в России», Программа ANR «Управления и администрации».

Перрен О. (2007), «Самара, город на вершине» le Monde, 18 мая

Пирсон Н. Г., Л. фон Мизес, Хайек, Ф. А. (1939): «Командная экономика в условиях централизованного планирования: критические исследования о возможностях социализма», Париж: Издания экономические и социологические: библиотека Медичи.

Пюиссан С (1999): «Момент роста городов: ответы экспертов», в: Лакур С., Пюиссан С. 1999, Метрополизации. Рост, разнообразии, переломы. Изд. Антропос,

Пресс-центр Romir (2007): «Мониторинг Интернета: первый квартал 2007 года,» Факты и цифры. Статья доступна по адресу: http://romir.ru/news/res_results/354.html

Розенблат С. и Сисилль П. (2003): «Европейские города: сравнительный анализ», Париж: ДАТАР.

Самаганова А. (2008), «Кластер программного обеспечения в Санкт-Петербурге: анализ с точки зрения территориальных ресурсов», докторская диссертация по экономике под руководством И. Самсон, UPMF- Гренобль.

Самсон И. (1996): «Полюса роста и принятия решений на Востоке в 2015 году» Доклад ДАТАР (Делегирование по пространственному планированию и региональным действиям), стр. 232

Самсон И. (2008): «Среднесрочные перспективы экономики Грузии», Грузинские экономические тенденции, GEPLAS Тбилиси, готовится к выходу.

Самсон И., Грефф Х. (2002): «Единое экономическое пространство: перспективы отношений Россия-ЕС», РЕЦЭП М., 2002, стр. 160 на английском и русском языках.

Сассен С. (1991): «Глобальные города: Лондон, Нью-Йорк, Токио», Princeton: Princeton University Press.

Сашка Сассен (2003) (переиздание): «Глобальные города: Нью-Йорк, Лондон, Токио», Princeton University Press

Скотт А.Дж. (1998), «Регионы и мировая экономика: грядущая форма глобального производства, конкуренция и политический заказ», Oxford: Oxford University Press.

Скотт А.Дж. (2001): «Глобализация и рост городов-регионов», в: Европейские исследования по планированию 9 (7), стр.813-826.

Тейлор П.Дж. (1997), «Иерархические тенденции среди городов мира: глобальное предложение исследований», в: Города, 14, стр. 323-332, в: Биверсток Дж.В., Смит Р., Тейлор Р.Дж., Уокер Д.Р.Ф и Лоример х. (2000), «Глобализация и города мира: некоторые методологии измерения», в: Прикладная география 20 (1), стр. 43-63.

Нокс П.Л. и Тейлор П.Дж. (1995): «Мировые города мира в системе мира», Cambridge: Cambridge University Press.

Тейлор П.Дж., Каталано Г., Уокер Д.Р.Ф. (2001), «Измерение сети городов мира», *Исследовательский бюллетень 43с, GaWC*, доступно в сети по адресу [www.lboro.ac.uk / GaWC](http://www.lboro.ac.uk/GaWC).

Тейлор Р.Дж., Хойл М., Уокер Д.Р.Ф. и М.Дж. Шенгер (2001): Новые карты мира для нового тысячелетия, в: Географический журнал, 167 (3), стр. 213-222.

П. Тейлор, Уокер Д.Р.Ф. (2001): «Города мира: первый многомерный анализ их комплексов услуг», *Городские исследования*, 38 (1), стр. 23-47.

Велц П. (1996), «Глобализация, города и территории: экономика архипелага», Париж: Изд. PUF..

Винокуров Е. (2007), «Финансирование инфраструктуры в Центральной Азии: водно-энергетический центр», *World Finance Review*, весенний выпуск, стр. 135-139, по адресу [http://www.finetime.net/ebrd2007/Financing 20Infrastructure% 20Central% 20in% 20Asia%. PDF](http://www.finetime.net/ebrd2007/Financing%20Infrastructure%20Central%20in%20Asia%.PDF)

Винокуров Е. (2007), «Финансирование водной и энергетической инфраструктуры в Центральной Азии» *Kazakhstan Business Journal* № 2, по адресу <http://www.investkz.com/en/projects/44.html>

Винокуров Е. (2007): «Ядерный ренессанс в Казахстане и России: перспективы промышленного сотрудничества и финансирования», World Finance Обзор, осенний выпуск, с.74-79.

Уэрли Р. (2007): «В Самаре, Россия разделяет Европейский Союз», Le Monde, 18 мая

Уилер Ю.О., Аояма И., Уорф Б. (2000): «Пространство города, промышленности и киберпространство», в: Уилер Ю.О., Аояма Уорф Б. EDS, Города в век телекоммуникаций: географическая разбивка, Нью-Йорк и Лондон: Routledge, стр. 8-9.

7.ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 3. Совместная известность в региональной среде, глобальные поисковые системы, данные 2004 года

Город	Москва	Рига	Киев	Таллинн	Вильнюс	Санкт-Петербург	Минск	Тбилиси	Новосибирск	Баку	Ереван	Ташкент	Алматы	Астана	Город
Москва		583 000	541 000	468 500	435 000	370 760	344 500	232 000	231 500	225 000	213 000	189 000	175 000	141 500	Москва
Санкт-Петербург	370 760	324 895	125 847	183 330	229 400		75 455	38 758	74 912	34 438	38 221	39 988	30 835	28 583	Санкт-Петербург
Киев	645 500	446 000		259 000	381 000	125 847	260 500	105 100	101 400	86 800	142 750	87 950	57 550	68 950	Киев
Ташкент	193 000	220 000	88 500	168 500	202 000	39 988	105 200	100 200	74 750	120 000	74 100		150 500	117 000	Ташкент
Баку	226 500	224 000	87 700	170 500	206 000	34 438	129 600	158 000	78 900		99 650	118 000	122 350	135 000	Баку
Минск	346 500	423 500	262 000	332 500	361 500	75 455		112 250	111 500	132 200	132 700	105 600	90 450	113 000	Минск
Таллинн	468 500	299 000	259 000		552 000	183 330	332 500	171 000	105 100	170 500	135 500	168 500	107 000	99 150	Таллинн
Новосибирск	235 500	179 000	10 750	105 100	122 000	74 912	109 400	74 200		80 125	52 400	73 900	72 750	83 850	Новосибирск
Ереван	215 500	166 000	145 150	135 500	157 000	38 221	133 750	109 300	51 050	99 700		72 650	59 000	76 300	Ереван
Тбилиси	235 500	190 500	104 950	171 000	192 500	38 758	112 300		74 100	161 000	111 150	100 950	95 200	91 300	Тбилиси
Алматы	180 000	133 000	57 450	107 000	128 000	30 835	89 750	95 100	74 000	124 600	60 500	148 550		143 500	Алматы
Одесса	326 000	243 500	107 500	108 450	143 000	124 875	150 000	69 900	58 900	39 100	102 700	38 500	26 450	28 600	Одесса

Рига	583 000		446 000	800 500	627 000	324 895	423 500	190 500	179 000	224 000	166 000	220 000	133 000	114 000	Рига
Астана	141 500	137 500	68 950	97 450	132 000	28 583	113 000	91 300	83 850	135 000	76 300	117 000	143 500		Астана
Иркутск	157 500	130 500	56 350	101 950	120 500	46 357	69 150	392 000	113 650	67 600	43 550	56 500	58 450	65 350	Иркутск
Владивосток	223 500	183 000	72 000	153 500	138 000	77 805	92 850	78 100	119 200	93 100	40 650	73 750	83 050	79 000	Владивосток
Вильнюс	435 000	631 000	381 000	671 000		229 400	361 500	192 500	122 000	206 000	157 000	202 000	128 000	114 500	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2004 года

Масштабы совместной известности в региональной среде,

Глобальные поисковые системы 2004 год:

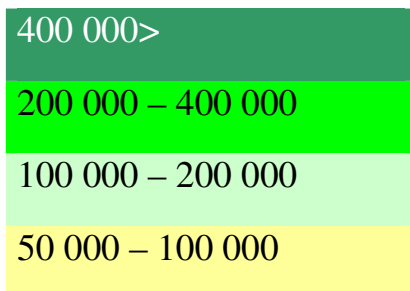


Таблица 4 (а). Совместная известность в региональной среде, глобальные поисковые системы, данные 2007 года

<i>Город</i>	<i>Москва</i>	<i>Санкт-Петербург</i>	<i>Киев</i>	<i>Рига</i>	<i>Минск</i>	<i>Таллинн</i>	<i>Вильнюс</i>	<i>Город</i>
Москва		733 755	455 622	317 672	294 357	290 471	270 070	Москва
Санкт-Петербург	733 755		179 746	181 460	104 494	119 613	114 637	Санкт-Петербург
Киев	455 622	179 746	-	266 184	231 211	203 038	229 268	Киев
Ташкент	222 468	53 778	121 823	134 064	172 243	111 137	111 720	Ташкент
Баку	252 583	55 974	152 910	174 088	181 569	130 663	157 476	Баку
Минск	294 357	104 494	231 211	266 184	-	263 270	244 812	Минск
Таллинн	290 471	119 613	203 233	439 107	263 270	-	383 733	Таллинн
Новосибирск	222 468	115 959	125 126	129 109	149 704	95 205	124 640	Новосибирск
Ереван	204 690	53 315	129 206	161 945	186 329	144 653	155 436	Ереван
Екатеринбург	182 346	88 712	94 525	104 822	112 788	83 255	88 307	Екатеринбург
Тбилиси	252 583	56 075	136 881	137 075	156 505	111 525	123 863	Тбилиси

<i>Алматы</i>	201 775	50 896	112 303	131 538	138 144	97 925	112 885	<i>Алматы</i>
<i>Одесса</i>	237 040	184 133	263 270	166 511	152 327	117 646	116 577	<i>Одесса</i>
Рига	317 672	181 460	266 184	-	265 213	444 936	442 021	Рига
Астана	125 903	30 313	62 174	139 892	147 276	114 731	115 703	Астана
Иркутск	177 488	57 944	85 198	92 679	94 622	73 055	73 541	Иркутск
Владивосток	218 582	76 343	92 970	115 120	129 206	100 548	80 341	Владивосток
Вильнюс	270 070	114 637	225 382	432 306	246 755	371 103	-	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2007 года

Таблица 4 (б). Совместная известность в региональной среде, глобальные поисковые системы, данные 2007 года
(продолжение)

<i>Город</i>	<i>Баку</i>	<i>Тбилиси</i>	<i>Новосибирск</i>	<i>Ташкент</i>	<i>Алматы</i>	<i>Ереван</i>	<i>Екатеринбург</i>	<i>Астана</i>	<i>Город</i>
Москва	252 583	252 583	222 468	222 468	201 775	204 690	182 346	125 903	Москва
Санкт-Петербург	55 974	56 075	115 959	53 778	50 896	53 315	88 712	30 313	Санкт-Петербург
Киев	153 882	136 881	125 126	116 383	112 108	132 218	94 525	68 198	Киев
Ташкент	185 357	146 693	126 777	-	170 300	109 971	121 046	96 565	Ташкент
Баку	-	225 382	116 868	177 488	179 140	473 303	128 332	89 959	Баку
Минск	183 803	156 796	149 704	167 774	138 338	189 535	112 788	149 801	Минск
Таллинн	133 966	113 371	95 205	109 680	98 896	149 121	83 255	112 788	Таллинн
Новосибирск	116 868	102 879	-	126 777	104 239	78 398	148 636	73 638	Новосибирск
Ереван	473 303	157 185	78 398	101 811	103 171	-	60 523	104 142	Ереван
Екатеринбург	128 332	112 594	148 636	121 046	110 165	60 523	-	47 117	Екатеринбург
Тбилиси	225 382	-	102 879	141 641	156 505	158 545	112 594	66 546	Тбилиси
<i>Алматы</i>	178 460	156 602	104 239	165 734	-	105 114	110 165	126 389	<i>Алматы</i>
<i>Одесса</i>	79 758	65 575	70 432	57 803	45 562	74 415	56 734	36 819	<i>Одесса</i>
Рига	174 865	138 338	129 109	129 498	132 898	166 122	104 822	136 589	Рига
Астана	93 456	70 918	73 638	91 416	126 680	111 137	47 117	-	Астана
Иркутск	84 713	62 369	148 053	71 695	65 380	60 620	118 326	34 390	Иркутск

Владивосток	124 835	105 405	160 002	127 458	98 313	71 209	147 373	61 689	Владивосток
Вильнюс	161 848	127 069	124 640	115 508	119 880	163 111	88 307	116 091	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2007 года

Масштабы совместной известности в региональной среде,

Глобальные поисковые системы 2007 год:

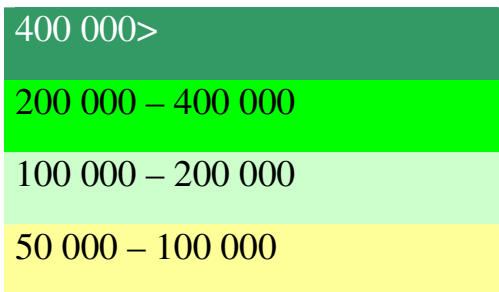


Таблица 5 (а). Совместная известность в глобальной среде, глобальные поисковые системы, данные 2004 года

<i>Город</i>	<i>Нью-Йорк</i>	<i>Лондон</i>	<i>Сингапур</i>	<i>Лос-Анджелес</i>	<i>Гонконг</i>	<i>Чикаго</i>	<i>Париж</i>	<i>Пекин</i>	<i>Торонто</i>	<i>Милан</i>	<i>Город</i>
Москва	2 650 000	2 585 000	2 540 000	2 380 000	2 325 000	2 160 000	2 155 000	1 840 000	1 735 000	1 535 000	Москва
Санкт-- Петербург	363 000	278 500	333 500	651 500	332 000	708 500	250 000	174 000	368 000	377 500	Санкт-- Петербург
Киев	389 500	421 000	613 500	424 500	585 000	511 000	409 000	267 000	592 500	283 727	Киев
Ташкент	124 600	153 000	243 000	160 000	306 500	199 500	133 200	268 000	224 000	113 050	Ташкент
Баку	141 500	184 500	264 500	141 500	311 500	170 000	162 500	326 000	197 500	128 000	Баку
Минск	193 000	253 500	375 500	239 000	434 500	306 500	233 000	456 000	316 500	202 500	Минск
Таллинн	544 500	666 000	373 000	311 500	401 500	347 500	653 000	282 500	441 500	294 000	Таллинн
Новосибирск	101 850	116 500	135 500	91 850	158 500	127 500	106 850	136 750	133 500	47 450	Новосибирск
Ереван	99 850	148 650	414 500	127 500	473 000	140 000	123 600	270 000	127 500	150 500	Ереван
Тбилиси	113 850	166 000	295 000	124 500	342 500	149 500	157 000	323 000	152 500	165 500	Тбилиси
<i>Алматы</i>	100 500	140 000	199 500	93 050	237 500	112 150	125 800	146 150	104 150		<i>Алматы</i>
<i>Одесса</i>	582 000	422 500	465 000	676 000	469 000	747 000	435 500	162 575	580 000	416 500	<i>Одесса</i>
Рига	729 000	835 000	434 000	366 500	456 500	437 500	819 500	279 000	497 000	631 500	Рига
Владивосток	106 350	77 150	205 500	133 000	234 500	164 000	121 500	204 000	146 000	56 200	Владивосток
Вильнюс	519 000	601 000	416 000	320 000	405 000	355 000	572 500	537 500	412 000	292 000	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2007 года

Таблица 5 (б). Совместная известность в глобальной среде, глобальные поисковые системы, данные 2004 года
(продолжение)

<i>Город</i>	<i>Токио</i>	<i>Нью-Дели</i>	<i>Франкфурте</i>	<i>Кипр</i>	<i>Сеул</i>	<i>Стамбул</i>	<i>Цюрих</i>	<i>Шанхай</i>	<i>Дубай</i>	<i>Город</i>
Москва	1 299 000	1 295 000	1 285 000	1 170 000	1 155 000	843 500	837 500	835 000	828 500	Москва
Санкт-- Петербург	94 950	174 500	257 000	173 050	202 000	84 000	193 000	63 400	135 000	Санкт-- Петербург
Киев	278 500	435 500	453 500	589 500	359 500	328 000	496 000	190 000	265 000	Киев
Ташкент	122 000	278 500	150 000	148 500	253 000	104 500	145 500	59 600	150 000	Ташкент
Баку	132 100	263 000	142 500	203 000	251 000	126 950	137 000	54 900	131 500	Баку
Минск	186 000	370 000	304 500	305 500	295 000	196 000	199 500	125 000	172 000	Минск
Таллинн	351 000	254 000	432 500	269 000	247 000	459 000	258 500	290 500	262 000	Таллинн

					000					
					118					
Новосибирск	83 100	119 450	104 150	104 000	800		78 000	52 150	67 850	Новосибирск
					224					
Ереван	158 700	363 000	172 000	357 500	000	162 600	100 700	99 300	90 550	Ереван
					260					
Тбилиси	134 650	291 500	186 500	202 500	000	135 800	114 600	63 700	106 150	Тбилиси
					223					
Алматы	117 350	210 500	100 650	99 100	000	103 750	78 600	57 450	95 650	Алматы
					216					
Одесса	167 000	388 000	269 000	135 400	500	196 000	212 500	135 000	146 500	Одесса
					293					
Рига	440 500	377 000	484 000	377 500	000	546 500	406 000	375 000	204 000	Рига
					180					
Владивосток	105 150	154 000	126 500	112 500	500	93 000	80 400	55 350	77 450	Владивосток
					251					
Вильнюс	397 000	331 000	406 500	302 000	500	433 000	393 500	321 000	323 500	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2004 года

Масштабы совместной известности в глобальной среде,

Глобальные поисковые системы 2007 год:



Таблица 6 (а). Совместная известность в глобальной среде, глобальные поисковые системы, данные 2007 года

<i>Город</i>	<i>Нью-Йорк</i>	<i>Париж</i>	<i>Гонконг</i>	<i>Чикаго</i>	<i>Лос-Анджелес</i>	<i>Токио</i>	<i>Лондон</i>	<i>Пекин</i>	<i>Сингапур</i>	<i>Торонто</i>	<i>Город</i>
Москва	6 394 014	4 510 301	1 918 204	1 268 190	1 078 492	1 158 086	6 592 998	951 143	839 712	791 956	Москва
Санкт-- Петербург	588 992	405 927	441 214	489 500	465 622	134 248	514 705	103 472	164 493	239 842	Санкт-- Петербург
Киев	502 766	571 747	628 789	391 335	347 558	343 579	565 114	301 129	344 905	327 660	Киев
Ташкент	233 740	280 700	571 747	148 707	135 176	256 822	294 496	249 526	248 730	147 911	Ташкент
Баку	282 026	306 435	543 889	196 994	176 565	261 730	328 987	220 341	228 831	171 259	Баку
Минск	331 640	408 580	1 274 823	226 842	214 239	311 741	425 825	273 271	299 802	211 454	Минск
Таллинн	452 357	565 114	1 414 112	330 313	310 415	372 763	582 359	311 741	375 416	334 293	Таллинн
Новосибирск	203 627	222 066	277 251	145 789	96 706	197 790	232 944	177 759	186 912	119 390	Новосибирск
Ереван	188 106	274 598	936 020	114 880	120 717	233 209	283 088	205 351	224 188	124 033	Ереван
Тбилиси	228 831	264 649	471 326	139 289	123 635	230 291	277 251	196 463	209 862	132 125	Тбилиси
Алматы	218 484	250 985	520 011	131 462	108 247	243 158	259 210	239 179	220 076	129 605	Алматы
Самара	223 393	235 199	155 075	164 626	367 722	96 043	200 708	69 910	120 452	107 982	Самара
Одесса	573 073	403 274	443 071	449 704	425 825	223 658	455 010	145 789	255 097	310 415	Одесса
Рига	562 461	663 280	1 664 832	1 504 318	498 786	405 927	687 158	310 415	415 213	371 437	Рига
Кишинев	152 422	253 638	827 773	115 145	90 869	178 820	235 066	137 829	146 054	106 921	Кишинев
Астана	119 390	234 403	930 183	76 940	58 899	180 545	220 341	172 851	216 892	71 104	Астана
Владивосток	219 546	246 475	200 974	172 187	126 686	217 158	242 362	178 555	212 117	122 839	Владивосток
Вильнюс	427 152	498 786	1 371 662	325 007	304 843	344 905	513 378	286 537	350 212	322 752	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2007 года

Таблица 6 (б). Совместная известность в глобальной среде, глобальные поисковые системы, данные 2007 года
(продолжение)

<i>Город</i>	<i>Милан</i>	<i>Стамбул</i>	<i>Нью-Дели</i>	<i>Шанхай</i>	<i>Дубай</i>	<i>Кипр</i>	<i>Сеул</i>	<i>Франкфурте</i>	<i>Цюрих</i>	<i>Город</i>
Москва	725 628	651 340	623 483	595 625	578 380	559 808	555 828	545 216	452 357	Москва
Санкт-- Петербург	162 769	130 268	97 767	106 257	88 614	122 707	79 461	122 441	94 318	Санкт-- Петербург
Киев	356 844	395 315	208 668	294 496	264 914	274 067	274 200	326 334	256 822	Киев
Ташкент	65 532	273 139	216 229	169 269	156 667	125 625	226 709	115 941	78 665	Ташкент
Баку	133 982	275 792	181 871	168 738	172 851	135 972	222 464	175 106	148 840	Баку
Минск	145 789	275 924	252 577	211 454	172 983	173 381	222 066	267 302	181 208	Минск
Таллинн	279 108	404 601	250 720	283 884	310 415	203 229	238 515	351 538	230 556	Таллинн
Новосибирск	65 930	162 901	124 431	129 472	99 890	99 227	150 034	101 084	70 042	Новосибирск
Ереван	93 124	221 801	174 973	139 421	93 920	148 044	137 034	121 911	88 349	Ереван
Тбилиси	119 390	226 178	160 912	126 952	109 441	123 237	184 524	134 911	119 656	Тбилиси
Алматы	91 533	233 076	186 780	146 452	115 543	105 329	187 575	153 085	75 614	Алматы
Самара	81 053	144 064	49 746	111 696	89 543	89 941	81 318	131 064	80 389	Самара
<i>Одесса</i>	432 458	271 945	111 564	193 412	161 177	166 748	123 503	228 831	141 544	Одесса

Рига	408 580	489 500	290 516	322 486	400 621	257 352	256 557	457 663	266 240	Рига
Кишинев	90 869	144 064	115 411	101 216	100 951	127 084	106 390	110 900	99 227	Кишинев
Астана	55 848	127 615	145 524	93 390	73 491	102 676	90 604	92 992	58 634	Астана
Владивосток	70 838	156 932	134 380	162 371	122 707	79 992	191 820	113 819	80 920	Владивосток
Вильнюс	284 016	29 450	248 995	282 026	276 720	221 403	250 852	380 722	252 842	Вильнюс

Источник: www.google.com , www.yahoo.com , Интернет, февраль-апрель 2007 года

Масштабы совместной известности в глобальной среде,

Глобальные поисковые системы 2007 год:

1 000 000>
500 000 – 1 000 000
100 000 – 500 000
40 000 – 100 000

Глава 7. Энн Крюгер. Комментарии к «Стратегии-2020»

7.1. Доклад на заседании "Macroeconomic framework for Strategy-2020»

Я понимаю, что мы должны были посмотреть на «Стратегию-2020» и прокомментировать эту Стратегию, и я как раз собираюсь это сделать, ну, вот таким образом это мы построим в любом случае. Меня попросили выступить по макро- и по торговле, но я хотела бы сказать, что на меня хорошее впечатление произвел этот отчет. Мне кажется, что в целом, что вы рассматриваете сценарий с низким уровнем роста, с высоким уровнем роста – это хороший подход, и большинство вещей, которые предложены, я считаю, идут в правильном направлении. Самое первое, что я хотела бы сказать: прежде всего это хороший отчет, хорошо подготовленный, но я не собираюсь время тратить на ваши достижения, я вместо этого скажу кое-что о том, что можно делать несколько другие акценты или можно кое-что изменить. Давайте начнем с макроуровня.

Я согласна с тем, что нужна макроэкономическая стабильность, если вы хотите достигнуть своих результатов, если рост одинаковый, то, прежде всего, нужно, чтобы был низкий уровень инфляции, однозначные цифры, и, конечно, должна быть предсказуемой ситуация, потому что вот эти подъемы и падения очень трудно воспринимаются общественностью. Мне кажется, это хорошо описано в отчете, нужно еще это подчеркнуть, очень важно сейчас подчеркнуть низкую инфляцию. Дело в том, что еще мы видим, бизнес становится таким краткосрочным делом: бизнес начинает заниматься такими вещами, которые либо окупаются в среднесрочной, либо в краткосрочной - они не хотят делать какие-то долгосрочные инвестиции, заниматься долгосрочными работами. Второе, экспорт натуральных ресурсов – это, конечно, хорошо, но это затрудняет поддержание макроэкономической стабильности, потому что все страны с хорошими ресурсами, они в итоге заболевают «голландской болезнью». Почему? Потому что это - это прежде всего касается Голландии, потому что это именно у них там случилась эта болезнь, когда у них открыли нефть и газ - гульден тогда пошел вверх, он стал набирать силу, и дело в том, что замедлился рост в других секторах. Эту болезнь можно преодолеть, можно создать фонд на будущее, очень важно, чтобы созданный вот этот фонд очень оказался важен в этой ситуации с тем чтобы как-то создать «подушку» против спадов и подъемов нефтяных цен.

Если говорить о критике доклада, мне кажется, что вы недооцениваете важность предсказуемой безопасной бизнес-среды - это ключевой фактор для устойчивого экономического развития, особенно такой экономики, как в России. Вы признаете, что нужна диверсификация, но если нужна

диверсификация, то эта диверсификация должна произойти в разных областях, потому что могут быть стартапы, может быть малый бизнес появляется. Из каждой сотни 20-30, у них ничего не получится, у 50 кое-что получится, но, может, два или три будут более успешными, и они могут быстро расти. И вот этот быстрый рост требует ресурсов и уверенности в будущем в коммерческой среде, потому что для быстрого роста требуются очень крупные инвестиции, это все уже связано с рисками. Поэтому если быстро расти, то надо, чтобы были компании, которые начинают с малого, а потом они растут. Посмотрите на структуру в США, посмотрите на крупнейшие 50 компаний. 50 лет назад половины из них не было в этом списке. Вот, например, Hewlett Packard: они начинали в гараже, два студента, два выпускника вуза начали Hewlett Packard, а сейчас это огромная фирма. Очень многие начинают с малого, они получают поддержку, и они уверены в среде, а это очень важно для экономического развития, уверенность в бизнес-среде. Большие ребята, они и так о себе позаботятся, они могут убедить правительство, «у нас работают 5000 человек, к нам надо подходить особенно», они очень убедительно действуют, иногда слишком убедительно. А вот такой малый бизнес, им, конечно, нужна защита и в суде, им нужна защита в общей деловой бизнес-среде, и еще очень важно с точки зрения диверсификации, это как раз такие фирмы. И вы должны решить, насколько нужно делать упор на эти мелкие компании, но мне кажется, это очень важно, и здесь, в вашем докладе, это не достаточно отмечено, недостаточный упор. Дело в том, что это будут читать политики, которые не всегда имеют четкое представление о таких вещах, - вот очень важно подчеркнуть предсказуемость ситуации, предсказуемость среды, и очень большое уважение должно проявляться к малому и среднему бизнесу.

Я думаю, в целом все вообще не плохо, все нормально. Вы признаете значение темпов роста. Теперь торговля. Я согласна с тем, что написано в отчете, но очень важно еще подчеркнуть важность открытой системы торговли. Я думаю, что если вы говорите о диверсификации, надо говорить и о том, чтобы возникали новые бизнесы, которые ориентированы не только на национальный рынок, но и на другие страны - то есть дело в том, что понятие «крупные фирмы» сейчас очень относительно. Почему у нас очень много мультинациональных компаний имеем - потому что много рынков, и они работают в разных странах, и вот в этих разных странах они работают несколько по-разному. Надо, может быть, какие-то особые условия создавать для различных видов деятельности. Некоторые компании работают и платят очень мало, им очень трудно нанять хорошую рабочую силу и конкурировать на международной арене, то есть нужно поддерживать экономическую активность не только в индустриальном секторе, но и в других секторах, потому что иногда вот этот негативный эффект недостаточно оценивается.

По-моему, премьер-министр заявил, что уже близка дата договоренности о вступлении в ВТО. Я думаю, что это будет позитивный момент - ВТО и членство в этой организации дает очень много прав, которые будут важны для России, и в таком случае, когда Россия станет членом, она может подавать апелляции и жалобы в ВТО, если будет какая-то нечестная конкуренция - это очень важный шаг для России. Помимо этого, эта организация обеспечивает некоторую безопасность: вот в Китае они уже оценили этот момент, что для них членство в ВТО стало очень и очень позитивным моментом.

Мое впечатление о докладе: мне кажется, что сейчас существует довольно серьезная защита национальной промышленности в России, и это недостаточно отражено в докладе, на мой взгляд, и мне кажется, что сейчас нужно, так сказать, снижать уровень защиты для того чтобы привлекать инвестиции. Инвестиции должны делаться только на экономической основе, по экономическим соображениям, когда придут инвестиции, их надо защищать. То есть вы должны предоставлять продуцентам гарантии того, что если они достигают каких-то показателей, все эти их преимущества, которых они добивались, они останутся у них. Но если чрезмерная протекционистская политика, тогда они не могут быть конкурентоспособными, то есть они тогда будут обращаться к властям в случае, если будут попытки снять какие-то защитные меры. И ресурсы, и фондирование должны идти именно в те отрасли, в которых может быть самая хорошая, самая высокая отдача. Может быть, я слишком дипломатично говорю, ну, мне затруднительно сказать, я прочитала этот вот таким вот образом.

И последнее замечание: как-то меня немножечко беспокоит упор на инновации, конечно, они важны, но инновации становятся важнее, когда у вас повышается эффективность, деятельность, когда у вас есть хорошо обученный персонал и так далее. Насколько я знаю, пока вы еще не достигли этих показателей, то есть вы используете то, что у вас есть. Да, я знаю, что у вас прекрасная наука, что прекрасные инженеры и все, но с точки зрения роста до 2020-го года, мне кажется, что торговый режим - вот эти факторы очень важны. И если говорить об инновациях, то они будут иметь все-таки, на мой взгляд, вторичное значение. Через 15 лет, да - через 15 лет, конечно, нужно больше упора делать на инновации - то есть все зависит от того, в какой форме будут способствовать инновации - образование, обучение, техники, инженеры, ученые, все должны, но это уже есть в России, может быть, больше упор делать, но надо выявлять сектора, где нужно, может быть, больше внимания обратить на инновацию, чем в других секторах.

В США и в Европе инновации пришли от фирм, которые работали в рамках конкретного сектора, они знали четко, что требуется в этом секторе, а не со стороны. Да, прошли времена, когда Белл сидел в лаборатории и изобрел телеграф. Более того, я думаю, что Александр Белл даже никогда не получал образование - ему просто была интересна эта тема, и он решил это сделать. Я думаю, то же самое справедливо в отношении многих других изобретателей того времени. Позже, когда у нас будут основные предпосылки, то люди, которые знают, что такое промышленность, которые знают, что за чем должно идти, которые могут делать хорошие инновации, они смогут их сделать, но это относится к нашим малым фирмам. Многие наши инновации, например, в сфере IT, пришли от тех людей, которые работали в какой-то компании, может, в большой компании, такой как General Electric или IBM, затем они поняли, что у них есть идея, и они пошли основывать свои собственные фирмы. И в этой маленькой фирме они работали на собственные идеи, и затем, когда идея начала что-то приносить, они смогли продать свою маленькую компанию большой компании. Но инновации производились часто в маленьких компаниях. Разумеется, IBM, и General Electric, у них были свои собственные лаборатории, которые тоже это делали, но даже они в значительной степени, 80% своего времени ориентируются на то, что они знают, они просто ищут то, что им будет интересно ищут того, у кого есть какая-то замечательная идея. Поэтому говоря об инновациях, я бы сказала, что да, хорошее образование, и особенно техническое образование может играть важную роль, хотя, как я сказала, в России в этом смысле и так все хорошо. Это, конечно, может быть не так, поправьте меня, но я бы все-таки не такое внимание уделяла тому, что должны скорее делать коммерческие компании, а не правительство. У меня есть ряд небольших комментариев в конце моей заметки, я думаю, их все вам передадут, поэтому я не буду сейчас тратить на это дополнительное время и если есть вопросы по каким-то конкретным пунктам, то когда мы перейдем к дискуссии, я с удовольствием на них отвечу, но сейчас я хотела бы сказать, что я закончила и давайте пойдём дальше. Большое спасибо.

А.М. Осипов: Александр Осипов, «Деловая Россия», у меня вопрос к госпоже Энн Крюгер. Госпожа Энн Крюгер, у меня два вопроса, я очень хотел бы поблагодарить вас за выступление. Вот вы оценили как один из важнейших факторов, препятствующих устойчивому развитию экономики России, высокую инфляцию. Вот я хотел бы понять, по вашему мнению, сейчас что важнее для устранения этого негативного фактора – результативное, действенное повышение гибкости привлечения инвестиций, то есть роста инвестиций, роста предложений товаров, услуг, работ, диверсификации такого предложения или все-таки ужесточение монетарной политики? Какой фактор в нынешнем состоянии российской экономики более важен, то есть

неотзывчивость российской экономики по спросу, когда любой рост спроса удовлетворяется только ростом эскалации цен, либо, и вот тогда, по нашему мнению, было бы важнее сейчас увеличить предложение инвестиций и увеличить, упростить для бизнеса быстрое реагирование по вводу новых мощностей, удовлетворению спроса, либо дальнейшее удушение экономики, ужесточение монетарной политики недоступностью рублевых средств, это первый вопрос.

И второй вопрос: это вот вы очень четко охарактеризовали, что важнейшим для российских несырьевых отраслей является фактор «голландской болезни», вот хотелось бы вашу профессиональную оценку, наверное, может быть, в качестве оценочного суждения получить, насколько тяжелы для российской экономики или абсолютно, или в сравнении с другими странами, которые в этой ситуации оказываются - Голландия или Канада - эти проявления? И не является их масштаб - вот их глубина проявлений «голландской болезни» такова, что фактически не дает, не делает возможным в потенциале даже создание несырьевых экспортноориентированных отраслей в России, то есть насколько сильное влияние? И, может быть, небольшую оценку, по возможности, адекватности, неадекватности госполитики по устранению симптомов «голландской болезни», проявлений? Благодарю вас.

Э. Крюгер: Хорошие вопросы, трудные. Первый вопрос о том, что тут важнее, инвестиции или жесткие меры. Постарайтесь сделать положительной окружающей среду для бизнеса, то есть обеспечивайте реагирование на предложения, но монетарная политика должна способствовать притоку денег - то есть вы должны контролировать цены. Чем быстрее рост, тем больше может оказаться предложение денег, если рост 3%, монетарная политика должна быть менее дорогой. Я думаю, что вам нужно все-таки повышать рост и надо также достигать монетарной стабильности, потому что это уже улучшит среду для бизнеса. Мы посмотрели, как 20-30 лет назад развивались развивающиеся страны, как воздействует на них в этих странах растущая инфляция. Мы поняли, можно привлечь больше инвестиций, но они могут оказаться краткосрочными и не надо максимизировать уровень инвестиций, нужно найти наиболее продуктивные инвестиции и они, как правило, не краткосрочные, то есть это все зависит от того, как вы рассматриваете всю ситуацию.

Несколько слов о «голландской болезни». Когда существует «голландская болезнь», вы зарабатываете валюту экспортом по определению, вы можете больше импортировать и вы должны просто смотреть на свой торговый баланс и внимательно следить за обменным курсом, посмотреть, в какой ситуации находится обменный курс, я думаю, на сегодня дело в том, что Россия на

сегодняшний день слишком завязана на экспорт сырья. Если бы сырьевой экспорт был всего 20%, тогда Россия должна была бы больше диверсифицировать свой экспорт, но «голландская болезнь» совсем не означает, что страна не может расти, просто она затрудняет этот рост. Макроэкономическое управление – очень сложный процесс, и в частности, по политическим причинам. Дело в том, что политики очень часто знают, куда можно потратить деньги, но они не всегда знают, как это отразится, например, на инфляции или может, наоборот, надо немножко приберечь на черный день. Несколько стран успешно делали, в Австралии разразилась «голландская болезнь» в 70-е годы, и в 90-е годы они модифицировали свою политику, любая индустриальная страна тем или иным образом страдала от «голландской болезни», можно двигаться вперед и при голландской болезни. Но на политиков тоже давят, на них давят, тратят деньги сегодня, этому трудно сопротивляться. Дело в том, что если ... можно обуздать «голландскую болезнь», но это трудно, и экспертные группы, такие, как ваша, должны говорить правительству, что очень важно поддерживать какой-то резервный фонд на будущее и потом, в трудные моменты, когда цены будут ниже, тогда можно будет тратить эти денежные средства, ну, и поправьте меня, если я не права, я недостаточно знаю о российской экономике, когда я вижу экономику, которая направлена только на экспорт сырьевых ресурсов, ресурсная рента используется не в лучших интересах экономики.

Э. Крюгер: Ряд моментов. Во-первых, как я уже сказала, России имеет смысл вступить в ВТО - я возвращусь к Дохийскому раунду через минуту - я считаю, что России надо вступить в ВТО, потому что ВТО продолжит существовать независимо от того, чем закончится Дохийский раунд. Вступив в ВТО, вы получаете доступ к механизму разрешения споров, у вас есть протоколы ВТО, некоторые из них добровольны, однако некоторые из них являются обязательными для ваших торговых партнеров, они должны действовать более цивилизованно. Другие преимущества членства также важны. Кто-то из вас сказал, что, разумеется, та модель сложнее действует, но и вся мировая торговля сейчас стала гораздо сложнее. И одна из причин, по которой я хотела бы, чтобы Дохийский раунд пришел к какому-то завершению, состоит в том, что ВТО будет решать серьезнейшие вопросы. И я написал несколько статей в последние годы, в которых я говорил, что будет лучше всего, если бы мы сейчас начали действовать вместе и быстро договорились, решили все вопросы, и чтобы Дохийское решение включили в структуру ВТО. Хуже всего не принимать никаких решений, потому что у нас есть ряд вопросов, которые требуют немедленного решения.

Итак, второй момент, который вы отметили, – недостаток в руководстве. Я с вами совершенно согласна. Тут два плохих момента. Первое: в настоящий момент американцы не осуществляют то управление системой ВТО, которое они осуществляли раньше, по целому ряду причин. При этом я считаю, что другие страны, в том числе в особенности Европейский Союз, Австралия, Индия, Китай должны признать, что они сейчас являются важными игроками и должны играть свою роль, а не просто ждать, что кто-то другой возьмет на себя роль руководителя. Это все при том, что Штаты возьмут на себя основную роль по руководству. Пока что американцы этого не делают. При этом второй момент. Если поддержка многосторонней либеральной торговли уменьшится, то я боюсь, что альтернативой этому является в том числе для России, ну, и для всех остальных, поскольку начнут вступать в силу договоренности о преференциальной торговле, они являются дискриминационными по своей природе, при этом страны, которые пытаются открыть свою экономику, диверсифицироваться, они страдают в большей степени. Поэтому, я думаю, есть масса причин.

Следующий момент состоит в том, что, хотя все это несколько будет сложно, но причина здесь лежит в том, что что случится, если в ближайшие годы в экономике будет наблюдаться спад? Вся система в целом приобретает более важное значение, но при этом, учитывая ту глубину кризиса, которая у нас уже была, я думаю, что большинство экономистов согласится с тем, что масштаб протекционизма сейчас гораздо ниже, чем можно было бы ожидать. Есть несколько стран, которые являются исключениями, в том числе, к сожалению, Россия, но также Индия, есть и Аргентина тоже. Ряд стран приняли более протекционистские меры, чем они должны были принять, на мой взгляд. Даже США в некоторой степени к этому прибегли. Однако в целом степень протекционизма ниже, чем та, которая могла бы быть, учитывая серьезность кризиса. Историки экономики оглядываются в прошлое, и общее мнение таково, что во время Великой депрессии 30-х годов все поняли протекционистские системы, однако на самом деле при внимательном взгляде мы видим, что эти страны начали регулировать свои обменные курсы. И при этом они использовали это для того чтобы стать более эффективными, более продуктивными. Поэтому те страны, которые повышали свои обменные ставки, сильнее пострадали в этом кризисе. Поэтому профессор Скидельский, я здесь с ним не согласна. Для мировой экономики очень важно правильное регулирование обменных курсов.

Э. Крюгер: Я думаю, что валюта Европейского сообщества не является пока что серьезной проблемой, я согласна с тем, что изменения тут могут быть, но в

принципе там проблем не больше, чем в Штатах, где от Нью-Йорка до Калифорнии единая ставка обмена валют. Однако тот факт, что такие регионы, как Россия, на всей территории имеют единую обменную ставку, мне кажется, не является серьезной проблемой. Многие задают вопрос о манипуляции Китая с валютой. Я думаю, что китайцам будет лучше, если бы они на более ранних этапах начали вводить системы страхования здоровья, и может быть, увеличивать внутренний спрос. Мне кажется, что китайцы движутся в этом направлении, что в этом году, как профессор Скидельский сказал, курс юаня вырос на 10% и, похоже, он будет расти еще быстрее. С точки зрения американцев, при этом, надо сказать, у меня есть целый ряд серьезных вопросов о том, что даже если юань вырастет на 40%, - что по ряду причин в ближайшее время представить себе сложно, в том числе по ряду разумных причин, - я при этом не представляю себе, насколько это повлияет на профицит других крупнейших стран. Несмотря на то, что есть дефицит текущего платежного баланса, поэтому мне кажется очевидным решением, если мы будем искать способы скоординировать усилия между странами с дефицитом и с профицитом, то... итак, страны с дефицитом, их экономика сейчас сокращается. Но я думаю, что в рамках соглашения G-20 это также случится и что мы еще увидим сокращение и китайской экономики. Я думаю, что если китайцы в ближайшее время не изменят свою модель роста, то это плохо закончится. Сейчас они должны привлечь и использовать меры, которые помогут этого избежать.

Реплика: Член коллегии Счетной палаты, один из 12 аудиторов. Я хочу поблагодарить участников сегодняшнего семинара или заседания рабочей группы за возможность познакомиться с лучшими, может быть, представителями западной школы и я, как представитель счетной палаты хочу сказать и напомнить, что наш высший контрольный орган всегда с критической сдержанностью относится к оценке тех или иных программ, и в ближайшее время мы тоже предполагаем дать свое заключение на доклад. У меня очень короткий вопрос и мне кажется, он достаточно корректный. Я бы хотел попросить профессора Скидельского и госпожу Крюгер по возможности ответить. В процессе своего доклада господин Скидельский сказал о том, что если лидеры ведущих стран сегодня не смогут договориться и найти пути решения, то мы неминуемо, неминуемо будем свидетелями процесса реинтеграции. Вот его понимание всех процессов, которые сегодня происходят в мире, его достаточно глубокий взгляд и широкий взгляд на эти процессы, и его опыт, вот мне интересно, позволяют сделать вывод, что они способны договориться или все-таки не способны договориться? Спасибо.

Э. Крюгер: Одна из самых сложных проблем в социальных науках и в экономике в данный момент – это каковы детерминанты кризиса, когда они происходят, политические и экономические, и частично можно ответить так: никогда не возникает кризис, до тех пор пока кто-то не смог решить проблем, в частности, лидеры стран. Поэтому возникает вопрос – когда возникает кризис, что определяет результаты выхода из кризиса, кто отвечает за выход из кризиса, менеджерами... а некоторые, например, делают такие вещи, что кризис еще ухудшается. Пока у нас лидеры не поняли проблем, они просто говорят о кризисе, который касается международной торговой системы, а мы говорим о финансовых трудностях. Давайте представим на минуту, что финансовый кризис, предположим, он как-то разрешится, тогда, я думаю, возникает вопрос, тогда на первый план как раз выйдет вот эта проблема многонациональной международной системы торговли. Мне кажется, что, может быть, мы окажемся свидетелями медленной дезинтеграции. Это будет довольно травматичный процесс. Может быть, немножечко, так, по краям, начнут кусочки отлетать и по мере того, как это будет происходить, я думаю, что поскольку все-таки мировая экономика сейчас достаточно интегрирована, наступит признание того, какие проблемы надо решать для того чтобы идти вперед в рамках всемирной системы торговли. Конечно, национальные производители находятся не в самом лучшем положении, но договор НАФТА - вы знаете, это Мексика и Канада - было много энтузиазма, и дело в том, что некоторые меры все-таки оказались дискриминационными, вот проблема в чем. Мы по политическим причинам все-таки приняли все это. Я одно время жила в Калифорнии, там у них выращивают много винограда. Что же там интересного? Очень быстро калифорнийцы выяснили, что мексиканцы уже подписали договор о свободной торговле с Чили, и чилийцы экспортируют в Мексику вино без тарифов, это в 1995 году происходит, и до 1998 года калифорнийские виноделы ничего не могли с этим сделать. Дело в том, что были протесты в этом плане. США и американские производители выяснили, что они находятся в невыгодном положении и по мере того, как будет все больше и больше расширение договоров о международной торговле, о сводной торговле, будут возникать такие конфликты. И пока люди не поймут, например, у Чили сейчас единый тариф – 5%, не меньше, не больше, 5%, все. Но Чили как раз является защитником свободной торговли, и они хотят снизить тариф, может быть, они снизят до 2,5%, а потом, через 7 лет, будет нулевой. Но дело в том, что по разным товарным позициям это сокращение будет идти разными темпами. Каков результат? Таможенники в Чили смотрят: шины 01,40,56 пришли из такой-то страны. Они решили упростить систему растаможки, потому что это было слишком сложно с различными тарифами, то есть это просто стало бюрократическим кошмаром. И сейчас чилийцы очень внимательно смотрят, насколько разумны все их меры. Но эти факторы будут

играть большую роль со временем и, в частности, в рамках ВТО потому что мы все сейчас взаимозависимы. Насколько это в краткосрочном плане можно решить, как сказал профессор Скидельский, но мне кажется, что в долгосрочной перспективе мы должны ориентироваться на ВТО.

Э. Крюгер: Я знаю, что экономисты в Америке скажут, что должно быть больше регулирования. Другое дело, в какой степени должно быть больше регулирования. В США мы приняли законы, которые повышают уровень финансового регулирования, и все почти согласны с тем, что после коллапсов двух крупнейших банков необходимо вводить более строгий контроль и надзор. Но пока этого нет. Я говорю про США, я не могу сейчас сказать это о Британии, сейчас вопрос стоит о более жестком финансовом регулировании в США. То есть посмотреть, как надо координировать свои долгосрочные потребности с долгосрочными потребностями, офшоринг, то есть аутсорсинг. Насколько я знаю, проводили такие исследования, что больше аутсорсинга идет в США, например, передаются работы по архитектуре и так далее. То есть это улица с двусторонним движением, то есть это вопрос уже не такой серьезный, как раньше. Если говорить о качестве работы, я не могу говорить за Великобританию, но в США есть доказательства того, что с 80-х годов у нас сейчас больше народу, чем в 80-е годы, которые ничего кроме среднего образования не имеют. И помимо этого, зарплаты снижались в результате технических изменений и помимо этого, 10-15% потеряли в зарплате потому что у них был недостаточный уровень обученности. Я думаю, что сейчас в США очень серьезное внимание уделяется образованию. В каком направлении должно двигаться образование в этой стране? Я думаю, что президент Обама поставил этот вопрос, и я думаю, что за этим последуют очень серьезные дискуссии. Я думаю, что в США считают, что важно не выплеснуть вместе с водой ребенка.

В.И.Тарасов: Да, хорошо, заканчиваю. Вот форсировали вопрос, но при этом совпали наши мнения. Мы считали преждевременным вступление, особенно вступление на вариантах ВТО+. Мы показали, что выгоды могут подтвердить только 3 отрасли, и сейчас только они подтверждают. И эти выгоды измеряются примерно 2.5 млрд долларов в год. Потери только одной отрасли (сельского хозяйства и пищевой промышленности) составляют 4 млрд долларов в год. Плюс огромное количество безработицы и всего прочего. Поэтому наш общий, так сказать, вариант и вызов был такой – что не вступление в ближайшие 5 лет (вопрос рассматривался в 2006 году) будет благо для России. Благо пришло. За счет того, что мы не вступили, мы смогли отказаться от навязываемых США квот на поставку ножек Буша, потому что по правилам ВТО мы должны были только увеличивать квоты. А квоты уже тогда

достигали миллиона тонн. И на 5%, на 50 тысяч тонн, квоты увеличивались. После этого мы могли спокойно опускать квоты, и сейчас квоты практически приближаются к нулю. Я благодарю за внимание. Вот было бы интересно послушать комментарий именно по этому поводу и по этим альтернативам. Почему? Потому что Путин сначала высказал соображение, что будем вступать в рамках Таможенного Союза, потом прибывал к нам в гости г-н Байден, он в своих беседах излагал мнения экономистов американских, что целесообразно было бы России вступить индивидуально, вот Медведев поддержал позицию Байдена. Значит, у нас сейчас есть две точки зрения. И поскольку скоро президентские выборы перед 2020 тоже интересно какая же позиция все-таки здесь более эффективной может быть с точки зрения экономической, а не политической. Благодарю за внимание.

Э. Крюгер: Ну конечно, Россия должна сама решать, что для нее важнее сделать. Однако, обращаясь к Вашему вопросу, я думаю, что большинство экономистов согласны с тем, что нельзя сказать, что соглашения о свободной торговле хороши или плохи. Мы сейчас говорим о том, являются ли они препятствием на пути развития экономического союза или камнем, который помогает построить экономический союз. Поэтому все зависит от масштаба... я ничего не знаю, про Европейский союз, НАФТА не распалась, это я вам гарантирую. Канадцы, американцы, мексиканцы существенно увеличили объем своей внутренней торговли. Да, механизмы серьезно обсуждаются, идут споры, например есть разногласия по поводу того, есть ли у мексиканцев достаточный доступ на рынки США, однако сейчас объем торговли Мексики с США и Канадой вырос на 80% от исходного, с остальным миром в существенно меньшей степени. Тоже самое касается и Канады, и разумеется канадцы так же считают, что это им очень много дает. Мексиканцы также думают, что это им дает достаточно много, поэтому нет никаких сомнений о пользе этого Союза, нет никаких мыслей о том, что этот Союз распадается. Что касается России, когда я последний раз разговаривала с крупными международными юристами, они говорили о том, что нет никакого механизма для вступления Таможенного союза в целом. Вступают отдельные таможенные зоны. Например, Гонконг является таможенной зоной, и поэтому это такой же член, как и Китай. Однако, это не означает, что Россия и Белоруссия не могут вступать в ВТО сами по себе и получать предпочтительные условия и не могут иметь между собой каких-то особых условий, потому что Мексика, Канада и США являются членами ВТО, потому что есть соглашение, то, которое указывает на каких условиях страны-члены Союзов могут вступать в ВТО. В мире есть 200 различных соглашений о свободной торговле, заключенные между странами, входящими в крупные союзы и странами, не входящими в эти Союзы. Некоторые страны, вступившие

а такие союзы, отказались от своего статуса, но это касается не всех, это не обязательно. Это не означает, что страна не может вступать на особых условиях. Поэтому если представить, что до тех пор пока есть определенные условия в рамках отдельного Союза, это можно сохранять.

И.З. Ярыгина: Большое спасибо. Я бы хотела представиться. Профессор Ярыгина, зав. кафедрой «международные валютно-кредитные и финансовые отношения» Финансового университета при правительстве РФ. Дорогие коллеги, сердечно благодарю вас за то, что поделились с нами своими взглядами. Они имеют просто бесценное значение, потому что сейчас у нас в России масса проблем. Мой вопрос вот какой: он посвящен очень важной программе, которую мы на сегодняшний момент осуществляем в России. Это программа создания международного финансового центра в России. Профессор Крюгер дала нам очень подробный рассказ о своем взгляде на макроэкономическую среду с точки зрения нашей стратегии. Как Вы смотрите на перспективы превращения России в международный финансовый центр? Что мы должны сделать для этого? Профессор Скидельский так же уделил внимание мировой среде мирового кризиса. Какое будущее нас ждет? Какие шаги с Вашей точки зрения нужно предпринять в РФ для того, чтобы достичь этих целей? Учитывая, что есть масса финансовых центров, которые начинали как региональные финансовые центры, затем стали мировыми финансовыми центрами. Большое спасибо.

Э. Крюгер: Я хотела бы сказать. В краткосрочной перспективе нужны стимулы, в долгосрочной нужна фискальная консолидация, нужно найти правильный баланс через экспансию идти, и идти может быть к контракции, если недостаточно стимулов. То есть я имела в виду несколько иное. Несколько слов о международном финансовом центре. У меня ограниченные знания, я предполагаю, что нужно очень многое сделать в плане усовершенствования финансовой системы России. Будет ли Россия международным финансовым центром или нет? Это большая страна, у нее хорошая финансовая система, нужно усовершенствовать ее. Когда я смотрела цифры, где-то 4-5 лет назад, у одного банка было много депозитов, это не очень конкурентоспособная позиция. А регулирующие меры были очень такие поверхностные, надо посмотреть, как усовершенствовать систему регулирования. Я приведу два примера. Я думаю, что... никто не придет в международный финансовый центр, если в нем не будет низких затрат. Российские финансовые центры – это не низко затратные центры. Вот надо поэтому искать вот здесь, чтобы повысить производительность и эффективность всей финансовой системы. И здесь нужно, конечно, создавать

больше конкуренции в рамках существующей нормативной базы, но, прежде всего, нужно именно это сделать. То есть я не вижу конфликта. Вы, прежде всего, должны ориентироваться на данном этапе на внутренний рынок, а потом думать о том, чтобы становиться финансовым центром.

7 октября 2011 г.

7.2. Комментарии к тексту промежуточного доклада Стратегии 2020

I have read the “Strategy 2020” document with great interest, and learned a lot. I also found myself in agreement with a great deal of the presentation. For the most part, I think the 2020 experts have done a very good job of assessing the current state of the Russian economy and indicating ways in which growth prospects could be improved.

But there is no point in repeating what is good (although I may emphasize a couple of points). In what follows, I will raise a few questions and also point to some issues where I would differ, at least in emphasis, based on what I know. But it should be recalled that I am not that familiar with the particulars of the Russian economy and so must base my comments mostly on the experience of other countries. After those comments, I point to a few specific issues that arose in my mind as I read the report.

From an outsider’s perspective, I think there are three areas that deserve either more emphasis or a slightly different emphasis from that in the report. As a starting point, I fully concur with the report’s view that the Russian economy must diversify away from primary commodities if it is to achieve satisfactory growth. Even if prospects for primary commodity exports were excellent, their growth would not provide the expansion of productive employment opportunities for the Russian population. And, as the report recognizes, much of economic growth must come from enabling people to shift into more productive areas of employment.

ACHIEVING DIVERSIFICATION AND GROWTH OF INDUSTRY AND BUSINESS SERVICES.

Achieving diversification is difficult in the context of large revenues from primary commodity exports. It requires the provision of appropriate (and strong) incentives for new start up activities and for expansion of small businesses when they are successful. These incentives must include reasonable assurance that successful endeavors will be rewarded, which in turn requires that property rights be secure and that the overall framework for economic activity enables entrepreneurs to focus on expansion (both in the sizes of their output and establishments and in productivity growth). The incentives must also be reasonably predictable and uniform across the board.

For every thousand start-ups, there will be a few that fail quickly, some that achieve a market niche and remain there, a few that grow satisfactorily, and a very few (perhaps one tenth of one percent) that can expand and continue growing into very large firms. A major difficulty for policy makers is that it is impossible to know which firms will be successful, and all that can be done is to provide a level playing field and rewards for those that are successful.

Based on my limited knowledge of the Russian economy, I would place somewhat more emphasis on improving the conditions for doing business than the report does. While the report recognizes that improvements are desirable, the message that they are essential for rapid growth does not come through as strongly as it might. Russia’s ranking in the World Bank’s Doing Business is significantly lower than might be expected. Removing unnecessary regulations and streamlining the procedures for obtaining necessary licenses and permissions would go far to encouraging more start-ups; some of those start-ups might prove to be among the success stories later on.

THE ROLE OF TRADE POLICY

A second difference in emphasis is on Russian trade policy. Certainly, joining the WTO is important and could provide assurance of more continuity in trade policy. But the experience of the successful emerging markets has been that an outer-oriented trade policy is a necessary condition for success. The function of outer orientation is not only, or even necessarily, to generate foreign exchange earnings. It is also to provide across-the-board incentives for producers to increase their productivity, and to enable the producers who are successful at doing so to receive adequate rewards. Those activities that grow with insulation from the world market (in the form of high tariffs or other import restrictions) are usually too cosseted even to consider expansion internationally. They are unfamiliar with the international market and unaccustomed to the need for quality control, on-time delivery, and other essentials of the modern industrial economy. And many of those essentials are what enable higher levels of productivity.

Moreover, firms entering the international market need to be able to source their inputs of raw materials and intermediate goods wherever they are cheapest and most suited for the products being made. That means that for most activities, any hope that producers can profitably expand into exports depends, among other things, on their being able to acquire their raw materials and intermediate goods at the same prices as their foreign competitors.

Incidentally, the easiest time in which to reduce protection to individual industries is during periods of inflation, as it is easier for firms to adjust to constant nominal prices than to price declines that might accompany tariff reduction during periods of price stability. Reducing protection is also advantageous in reducing inflation. The point might be made in connection with institutional measures to support the policy of decreasing inflation.

A realistic exchange rate is perhaps the most important single incentive for an outer-oriented trade strategy's success. And the report's emphasis on exchange rate flexibility is appropriate. But to achieve appropriate incentives for growth of other sectors of the economy, means must be found so that the abundant supply of foreign exchange from primary commodity exports does not lead to a rate so appreciated that producers in other sectors of the economy cannot profitably enter international markets. That makes taxation of primary commodities (or the establishment of a Fund for the Future or a similar device) important not only as tax policy for revenue purposes but also for achieving the appropriate real exchange rate for the non-rent sectors of the economy.

EMPHASIS ON INNOVATION

My third difference in emphasis is with respect to innovation. While it is certainly appropriate to encourage education and training for scientists and engineers and others, innovation is largely an outcome, and not something that comes about directly through policy. Just as it is difficult, if not impossible, to predict which start-up businesses will thrive and expand, it is almost impossible to direct resources in ways that will encourage productive innovation. Most innovations take place by people familiar with the products in their company (or their competitors'). Those people often have a better idea that comes to them because of their particular knowledge of the product (and the market) their firm or their industry produces. That is another reason why it is important to provide an appropriate business climate and incentives for individual firms, because more new entrants and more expansion will offer more chances for ideas to develop.

Moreover, at Russia's stage of development, there is undoubtedly ample scope for growth of output, employment, and productivity, without much reliance on innovation. For the manufacturing sector and for business services, there is much that can be learned from foreign competitors and from trade shows and other communications within the industry. Too much direct focus on innovation can lead to a misallocation of scarce scientific and technical talent away from quality control and necessary engineering functions in industry, thereby discouraging development of exactly those activities which might hold promise. As manufacturing and business services outputs expand, larger firms get closer to international levels of efficiency, and as they do so, their

capacity for innovation increases and the returns from innovation induce producers to focus more of their resources on innovation in both production techniques and the development of new products.

MINOR COMMENTS AND QUESTIONS

Chapter 1. In the fourth bullet; it talks of “demand growth” being “supported” by a more vigorous growth of supply. I agree that there should be vigorous growth of supply, but think that it would be supply growth that would increase demand growth, especially if trade policy is outer oriented and appropriate as discussed above

Chapter 1. In the fifth bullet, the size of the domestic market need not be an advantage or a disadvantage with an appropriate growth strategy. (Singapore grew very nicely with a small domestic market and until India changed trade and other policies, India’s growth was sluggish despite a large domestic market). An outer oriented trade strategy enables firms to have access to the entire world market, and size of domestic market is of little importance. At present, I would guess that a weak commercial code and property rights are a major negative factor for competitiveness, as spelled out above. This might be added to the list of comparative disadvantages.

P.12. I would have thought that more rapid growth of the world economy would mean higher interest rates and capital costs, but the scenarios seem to imply otherwise.

P.13. While there will certainly be competition for receipt of direct foreign investment, the receipt of foreign investment is an outcome of policies. When policies are conducive to growth, rates of return are high, and foreign investment will be forthcoming. But that happens only when domestic economic growth (and savings and investment) is satisfactory.

P. 14. I do not understand the statement that “Further growth of consumption results in less and less encouragement of domestic production”. Generally, an upward shift in demand leads to higher prices which encourages additional production (or, if there is no output gap, inflation).

P. 16. I disagree with the statement that “competitiveness is determined by an ability to attract technologies and capital...” It is certainly true that when an industry is competitive, it will be able to attract. But competitiveness is the result of the efficiency of the production process relative to the incentives embodied in the real exchange rate and domestic costs.

P. 23. I don’t know enough to be sure, but I would have thought that an objective for the Labor Market Strategy would be to enhance incentives for increasing human capital and improving the flexibility of the labor market.

P. 23 bottom. For Non-Resource Exports, surely lower tariffs should be part of the objective? And, at the top of P. 24, it is not true that “protectionist measures in relation to exports” are a standard practice in emerging markets. Certainly they were not in Korea (although import protection was only gradually reduced for domestic firms otherwise) or Taiwan.

P. 24. I agree with the goal of non-discriminatory simplification of export regimes, but worry about sequential plans to promote products of engineering industries and high-tech products. These would be discriminatory and there is little experience in the world of successful targeting of industries.

P. 25. Bullet 4: getting an effective and efficient commercial code and protection of property rights is no doubt important here.

P. 30. Competition as a macroeconomic factor. In addition to the impacts mentioned, competition also spurs productivity growth, which improves the macroeconomic situation.

P. 42. Third paragraph and the rest of the page. I do not think that Russia should have the same intensity of innovation expenses as Sweden or Germany at this stage of growth. And the fact that the return is low reinforces my view. And I don’t think innovation should be a “priority” for most Russian companies at this stage of development. Expanding output and improving quality will

induce innovation later. I doubt that very many companies plan their R&D expenditures more than 3-5 years ahead.

P. 45. It is obviously desirable to change toward higher value added activities and modern technologies over time. But these would come about as a result of a good growth process. If moving into higher value added industries too soon, the resulting distortions would defeat the strategy. I am really concerned about "increasing the volume of tax benefits and preferences with a view to developing innovations..." (p. 46). Innovations should be made when they are profitable and should not need large tax benefits; also, if there are tax benefits, they may encourage too much or the wrong kind of innovation (to get the benefits, rather than for social economic gain).

P. 72. The numbers in the two scenarios both imply very low real interest rates for loans and negative (or zero) rates for deposits. These are exceptionally low rates for a rapidly growing economy.

Я прочитала "Стратегию 2020" с большим интересом. Я также согласна с большей частью презентации. Думаю, что эксперты проделали очень хорошую работу по оценке текущего состояния экономики России и указали способы, с помощью которых перспективы роста могут быть улучшены.

Но нет смысла повторять то, что и так хорошо (хотя я могу отметить несколько моментов). В дальнейшем, я буду поднимать несколько вопросов, а также указывают на некоторые вопросы, где мое мнение будет отличаться, с упором, на том, что я достаточно разбираюсь. Но следует напомнить, что я не знакома с особенностями экономики России и поэтому должна основывать свои комментарии главным образом на опыте других стран. После этих замечаний, я хочу указать на несколько конкретных вопросов, которые возникли в моей голове, после прочтения доклада.

С точки зрения стороннего наблюдателя, я думаю, что есть три направления, которые заслуживают большего внимания и немного других акцентов, чем в докладе. В качестве отправной точки, я полностью согласна с мнением отчет о том, что российская экономика должна диверсифицироваться от сырьевых товаров, если ставить целью достижение удовлетворительного роста. Даже если перспективы сырьевого экспорта превосходны, их рост не обеспечит расширение возможностей для продуктивной занятости для населения России. И, как признается в докладе, большая часть экономического роста должна возникать из перемещения людей в более производительные сферы занятости.

7.2.1. Достижения диверсификации, роста промышленности и сферы услуг.

Диверсификации трудно добиться в связи с большими доходами от сырьевого экспорта. Это требует предоставления соответствующих стимулов для нового начала деятельности, а также для расширения малого бизнеса, если они будут успешными. Эти стимулы должны включать достаточную уверенность в том, что успешные усилия будут вознаграждены, который, в свою очередь, требует, что права собственности в безопасности, и что общие рамки для хозяйственной

деятельности позволяет предпринимателям сосредоточить внимание на расширении (как по размерам своей продукции и учреждений и роста производительности). Стимулы должны быть достаточно предсказуемым и равномерное по всем направлениям.

Для каждой тысячи стартапов, будет несколько, которые не быстро, некоторые смогут занять нишу на рынке и оставаться там, несколько растут удовлетворительно, и очень мало (возможно, одна десятая процента), которые могут расширяться и вырасти в очень крупных фирм. Основная трудность для политиков является то, что невозможно узнать, какие фирмы будут успешными, и все, что можно сделать, это предоставить местном уровне игры и награды для тех, кто успешно.

Исходя из моего ограниченного знания экономики России, я бы разместить несколько больший акцент на улучшение условий для ведения бизнеса, чем доклад делает. Хотя в докладе признается, что улучшение желательно, сообщение, что они имеют важное значение для быстрого роста не проходят через так сильно, как это могло бы. Рейтинг России в Бизнес Всемирного банка значительно ниже, чем можно было ожидать. Удаление ненужных правил и оптимизации процедур получения необходимых лицензий и разрешений было далеко ходить, чтобы поощрения более стартапов, некоторые из этих стартапов может оказаться среди историй успеха в дальнейшем.

7.2.2. Роль торговой политики

Второе отличие в упор делается на торговой политики России. Конечно, вступление в ВТО является важным и может стать обеспечение большей преемственности в области торговой политики. Но опыт успешных развивающихся рынков является то, что внешне-ориентированной торговой политики является необходимым условием для достижения успеха. Функция внешнего ориентирования не только и даже не обязательно, для получения иностранной валюты. Следует также обеспечить стимулы для производителей увеличить свою производительность, а для того, чтобы производители, которые являются успешными в этом получать адекватное вознаграждение. Эти мероприятия, которые растут с изоляцией от мирового рынка (в виде высоких тарифов или других ограничений импорта), как правило, слишком изнеженным даже рассматривать расширение в международном масштабе. Они не знакомы с международным рынком и привыкли к необходимости контроля качества, своевременную доставку и другие основы современной индустриальной экономики. И многие из тех, необходимое то, что позволяет более высокий уровень производительности.

Более того, фирмы выход на международный рынок необходимо, чтобы иметь возможность их источник входа сырья и промежуточных товаров, где они самые дешевые и наиболее подходит для продуктов, которые будут. Это

означает, что для большинства видов деятельности, никакой надежды, что производители могут с выгодой выйти на экспорт, зависит, среди прочего, от их способности к приобретению сырья и промежуточных товаров по тем же ценам, как их зарубежные конкуренты.

Кстати, самое простое время, в котором уменьшить защиты отдельных отраслей в периоды инфляции, так как это проще для предприятий, чтобы приспособиться к постоянным номинальным ценам, чем снижение цен, которые могут сопровождаться снижением тарифов в периоды стабильности цен. Сокращение защиты также является преимуществом в снижении инфляции. Дело может быть принято в связи с институциональными мерами поддерживать политику снижения инфляции.

Реалистичный курс, пожалуй, самый важный стимул для успеха внешней торговли, ориентированной стратегии. И сделанный в докладе упор на гибкости обменного курса является целесообразным. Но для достижения соответствующих стимулов для роста в других секторах экономики, необходимо изыскать средства, чтобы обильным предложением иностранной валюты от сырьевого экспорта не приведет к скорости так понятно, что производители в других отраслях экономики не выгодно выходить на международные рынках. Это делает налогообложения сырьевых товаров (или создание фонда для будущего или аналогичное устройство), важно не только налоговой политики на доходы, но и для достижения соответствующего реального обменного курса за неисполнение аренды секторов экономики.

7.2.3. Акцент на инновации

Моя третья разница в упор по отношению к инновациям. Хотя это, конечно, соответствующие поощрения образования и профессиональной подготовки для ученых и инженеров и других инноваций в значительной степени результат, а не то, что возникает непосредственно через политику. Подобно тому, как это трудно, если не невозможно, чтобы предсказать, какие запуски бизнеса будет процветать и расширяться, это практически невозможно направлять ресурсы таким образом, что будет способствовать продуктивной инноваций. Большинство нововведений состоит из людей, знакомых с продуктами в их компании (или их конкуренты). Эти люди зачастую имеют лучшее представление о том, что касается их, потому что их особые знания продукта (и рынок) их фирмы или их промышленность выпускает. Это еще одна причина, почему так важно обеспечить соответствующие условия для бизнеса и стимулов для отдельных фирм, так как больше новых участников и многое другое расширение будет предлагать больше возможностей для идей для развития.

Кроме того, на этапе развития России, то, несомненно, широкие возможности для роста производства, занятости и производительности труда,

без особой зависимости от инноваций. Для производственного сектора и бизнес-услуг, есть многое, что можно извлечь из иностранных конкурентов и от выставок и других коммуникаций в промышленности. Слишком много прямых акцент на инновации может привести к нерациональному дефициту научно-технических талантов от контроля качества и необходимые функции техники в промышленности, тем самым препятствуя развитию именно тех видов деятельности, которые могут держать обещания. В производственных и бизнес-услуг выходы расширяются, крупные фирмы ближе к международным уровням эффективности, и как они это делают, их способность к инновациям и увеличения отдачи от инноваций побудит производителей уделять больше своих ресурсов на инновации и в технологии производства и разработку новых продуктов.

7.2.4. Конкретные комментарии и вопросы

Глава 1. В четвертой пункте, он говорит о "росте спроса" быть "при поддержке" более стремительный рост поставок. Я согласен, что не должно быть бурный рост предложения, но думаю, что это будет рост предложения, что приведет к увеличению спроса, особенно если торговая политика является внешними ориентированными и соответствующими, как описано выше

Глава 1. В пятом пункте, размеры внутреннего рынка не должно быть преимущество или недостаток с соответствующей стратегией роста. (Сингапур рос очень приятно с небольшой внутренний рынок и до Индии изменились торговые и другие политики, роста Индии был вялым, несмотря на большой внутренний рынок). Внешней стратегии, ориентированной торговли позволяет фирмам иметь доступ ко всей мировой рынок, и размер внутреннего рынка не имеет большого значения. В настоящее время, я думаю, что слабый коммерческий кодекс и права собственности являются основным негативным фактором для конкурентоспособности, как это указано выше. Это может быть добавлен в список сравнительных недостатков.

Стр.12. Я бы подумала, что более быстрый рост мировой экономики будет означать более высокие процентные ставки и капитальные затраты, но сценарии, кажется, подразумевает, в противном случае.

Стр.13. Хотя, безусловно, будет конкурс на поступление прямых иностранных инвестиций, получение иностранных инвестиций является результатом политики. Когда политика способствует росту, нормы прибыли высоки, и иностранных инвестиций не заставит себя ждать. Но это происходит только тогда, когда внутренний экономический рост (и сбережений и инвестиций) является удовлетворительным.

Стр. 14. Я не понимаю утверждения, что «дальнейший рост потребления приводит к все меньше и меньше поощрения отечественного производства». Как правило, вверх смещение спроса ведет к росту цен, которая поощряет

дополнительное производство (или, если нет спада производства, инфляции).

Стр. 16. Я не согласна с утверждением, что "конкурентоспособность определяется способностью привлекать технологии и капитал ..." Конечно, это правда, что когда отрасль конкурентоспособной, она сможет привлечь. Но конкурентоспособность является результатом эффективности процесса производства по отношению к стимулы, воплощенные в реальный обменный курс и внутренние затраты.

Стр. 23. Я не знаю, достаточно, чтобы быть уверенным, но я бы подумал, что цель стратегии рынка труда должно стать усиление стимулов для развития человеческого капитала и повышения гибкости рынка труда.

Стр. 23 Внизу. Для несырьевых Экспорт, конечно, более низкие тарифы должны быть похлопывание по цели? И, в верхней части стр. 24, это не правда, что "протекционистские меры в отношении экспорта" являются стандартной практикой на развивающихся рынках. Конечно, они не были в Корее (хотя защиты от импорта только постепенно снижается для отечественных фирм в противном случае) или Тайваня.

Стр. 24. Я соглашусь с целью недискриминационным упрощение экспортно режимов, но беспокоиться о последовательном планах для продвижения продукции машиностроения и наукоемкой продукции. Они будут носить дискриминационный характер, и есть небольшой опыт в мире успешное нападение на промышленность.

Стр. 25. Пункт 4: получение эффективного и действенного коммерческого кода и защиты прав собственности, несомненно важно.

Стр. 30. Конкуренция как фактор макроэкономического. В дополнение к последствиям говорилось, конкуренция также стимулирует рост производительности труда, что повышает макроэкономическую ситуацию.

Стр. 42. Третий пункт, а остальные части страницы. Я не думаю, что Россия должна иметь такой же интенсивности инновационных затрат в Швеции или Германии на этой стадии роста. И тот факт, что возвращение низкой укрепляет мою точку зрения. И я не думаю, что инновации должны быть "приоритетом" для большинства русских компаний на данном этапе развития. Расширение производства и улучшение качества будет стимулировать инновации позже. Я сомневаюсь, что очень многие компании планируют свои R @ D расходы более чем на 3-5 лет вперед.

Стр. 45. Очевидно, желательно, чтобы изменить к более высокой добавленной стоимостью деятельность и современные технологии с течением времени. Но это будет происходить в результате хороший процесс роста. Если перемещение в более высокую добавленную стоимость отрасли слишком рано, в результате искажения противоречило бы стратегии. Я очень озабочен "увеличением объема налоговых льгот и преференций в целях развития инноваций ..." (с. 46). Инновации должны быть сделаны, когда они выгодны и

не нужны большие налоговые льготы, а также, если есть налоговые льготы, они могут способствовать слишком много или не те инновации (для получения выгоды, а не социально-экономические выгоды).

Стр. 72. Цифры в двух случаях оба подразумевают очень низкие реальные процентные ставки по кредитам и отрицательным (или нулевым) ставки по депозитам. Это исключительно низкий тариф для быстро растущей экономики.

Глава 8. Роберт Скидельский. Комментарии к «Стратегии-2020»

Роберт Скидельский, заслуженный профессор политэкономии в Университете Уорика (Великобритания).

Ведущий: Наш выступающий профессор Скидельский, как я сказал, один из ведущих мировых экономистов, член Палаты лордов, член Британской Академии, автор всемирно известных монографий об Кейнсе, его экономической теории, вызывающей особый интерес в последние годы в связи с экономическим кризисом глобальным. Господин Скидельский, добро пожаловать.

Р. Скидельский: Большое спасибо. Я постараюсь не выбиваться из графика и оставить время на вопросы. Я думаю, что я скажу несколько по-другому, потому что достижения России в рамках «Стратегии-2020» зависят не только от того, что будет происходить в России, о чем Энн Крюгер уже говорила, но и также от того, что будет происходить в мировой экономике в целом. Еще мировой кризис в 2008 году, это был большой опыт, и эти достижения будут зависеть от той скорости, с которой мир будет восстанавливаться, а также от структуры мировой экономики по мере того, как она будет выходить из нынешнего спада. Я бы хотел добавить к тому, что Энн уже сказала и сосредоточиться на внешних условиях, которые необходимы для выполнения этой стратегии. Позвольте напомнить вам о трех сценариях, которые вам хорошо известны: первый – это инерционный сценарий, это значит продолжение текущей сырьевой модели развития экономики, этот сценарий обеспечит рост в 3,5% в год, второй сценарий - жесткие формы, в рамках этого сценария Россия модернизирует свой экспортный сектор, энергетический сектор, но при этом не избежит «голландской болезни». И наконец, диверсификация. Используя потенциал России в области инноваций и сильные

стороны российской экономики, Россия сможет вписаться в мировую экономику. Итак, три сценария: первый вариант даст 4,5%-5,5% роста, второй от 6% до 6,5% рост, а третий, наиболее оптимистичный сценарий, обеспечит в конце 2020 года ВВП в размере 30 тысяч долларов в год на душу населения. Итак, все три сценария, их успех, зависит от внешних условий, в которых находится Россия и той возможности влиять на эти внешние условия.

Где же мы находимся сейчас? Я хотел бы подчеркнуть, что если это сработает, если будет работать... Покажите первый график. Итак, здесь вы видите, что произошло, начиная с 2007 года, в мировой экономике. Здесь мы видим, что развивающиеся страны в наименьшей степени подверглись влиянию этого кризиса, у них был спад, но потом они восстановили свое положение, это кривая, например, буква V, в то время как развитый мир и мировая экономика в целом, давайте посмотрим на них, она показана светло-голубым цветом, средняя линия, мы видим образец вот какой, мы видим, что осенью 2008 года наступил резкий спад, затем, в 2009-2010-х годах был возврат вверх, однако это не привело к полному восстановлению до докризисного уровня и затем второй, гораздо более мелкий спад, который начался в этом году. Поэтому в настоящее время рост мировой экономики замедлился, можно сказать, что он замедлился не очень сильно, но это официальные данные и при этом мы всегда смотрим назад, когда анализируем эти данные, но я понял, что в любых случаях, когда есть кризис, всегда недооценивается спад в ближайшее время, поэтому сейчас мировая экономика замедляет свой рост, а развитый мир может даже испытать так называемое двойное падение, а для того, чтобы избежать этого двойного падения, нам в дальнейшем может быть, придется избегать и третьего кризиса. Посмотрим назад в историю, в 1930 годах экономика быстро восстановится от кризиса и затем в 1937 году она опять оказалась в кризисе, и

только после Второй мировой войны она полностью восстановилась. Сейчас мы находимся в первой фазе второго банковского кризиса в Европе, в особенности в Европе, однако он сказывается на банковских системах и в других странах мира, в том числе и в Штатах.

Я бы хотел показать вам еще один график – восстановление российской экономики. Это интересно посмотреть, потому что масштаб российского кризиса был больше, чем в любой большой стране, в любой другой крупной экономике мира, 2008 году, но Россия и восстановилась до более высоких уровней, что отражает зависимость России от продажи сырья и, в особенности, от продажи нефти. Взаимозависимость, корреляция меня по-настоящему удивила - давайте посмотрим третий слайд. Итак, на третьем графике я хотел показать, что существует очень сильная взаимосвязь между российским ВВП и стоимостью нефти, в особенности после 2007 года. Россия очень уязвима к колебаниям цен на сырье, а эти колебания проходят по циклу, поэтому я думаю, что восстановление российской экономики не настолько гарантировано, как мы могли об этом подумать. Теперь позвольте сказать несколько слов о том, какие объяснения предоставляются этому кризису. Есть два главных объяснения тому, почему это произошло, первым предлагают представители хайекианской школы, второй предлагают представители кейнсианской школы. Согласно Хайеку, инфляция является главной причиной кризиса: слишком большое количество денег и кредита на рынке приводит к неустойчивости структуры капитала, и в этом случае капитал необходимо удалять с рынка для того чтобы восстановить экономику. И потом слабая денежная политика. Алан Гринспен позволил банкам выдавать больше денег, чем компании и частные лица готовы были сберегать, и вы знаете, из-за чего возник целый пласт инвестиций, который Хайек назвал «плохими

инвестициями», которые делались за счет кредитов, а не за счет настоящих сбережений. Это привело к росту «пузыря» на рынке недвижимости и затем, когда этот поток был перекрыт, пузырь лопнул и экономика Штатов обвалилась. Таким образом, обвал экономики – это реальность, а бум экономики был всего лишь некоей иллюзией, и поэтому мы вернулись туда, откуда мы должны были начинать и нам придется начинать сначала.

Кейнсианцы предлагают совсем другое объяснение. Они начинают с того, что количество вкладов превышало количество инвестиций, и прибыль от инвестиций – то, что кейнсианцы называют «звериный дух», – начало преобладать. Количество инвестиций возросло, и это привело к росту процентных ставок, вместо того, чтобы они уменьшались, в итоге баланс был восстановлен не за счет смены этих процентных ставок, а за счет снижения доходов. Поэтому во втором случае слишком большое количество кредитов было следствием, а не причиной этого кризиса. Оба этих объяснения имеют и международный аспект, хайекианцы начинают с того, что ФРС слишком много выпустила долларов, ФРС, благодаря тому, что доллар является главной резервной валютой мира, смогла выпустить слишком много долларов, американцы стали жить не по средствам, кейнсианцы говорят о том, что китайцы слишком много накопили денег. Китайцы, как вы знаете, очень большое количество своих вкладов, своих доходов сберегают, их экономика не смогла справиться с таким количеством денег, и поэтому пустила часть своих денег в американскую экономику, что позволило американцам жить не по средствам.

Итак, анализ в рамках школы Хайека говорит, что перенасыщенность денег привела к слишком большому количеству денег на рынке, а кейнсианцы

говорят, что здесь фундаментальные проблемы, и это привело к слишком большому росту инвестиций во всем мире. Мне кажется, что правда есть и там и там, нам не нужно выбирать между двумя этими вариантами американской расточительностью и китайской бережливостью, нам нужно учесть оба аспекта. К чему же приведет выбор той или иной позиции? Если взять взгляды Хайека и рассматривать существующие потребности как основной инструмент к выводу финансовых инструментов с рынка, то понятно, что мы должны увеличить количество вкладов в экономике, а не увеличить количество потребления, и частный сектор, и государственный сектор должны увеличивать размеры накоплений, это будет даваться непросто в краткосрочной перспективе, однако, кейнсианская альтернатива стимулирования экономики всего лишь откладывает необходимость внесения необходимых изменений, кейнсианцы тут предлагают два аргумента против этой позиции. Во-первых, они говорят, что в американской экономике не так много тратилось денег до кризиса. Не было признаков перегрева, инфляция была очень низкой, и на рынке труда не было недостатка. Они считают, что хайекианцы неправы в том, что инвестиции были неправильными, но они были неплохими, что в жестком смысле слова, в строгом смысле слова последующие инвестиции привели бы к нулевым доходам. Просто дело в том, что потребление было слишком большим в американской экономике. 46 миллионов американцев жили ниже уровня бедности, они должны потреблять больше, а не меньше. Более того, жилье и строительная индустрия должны строиться, их нельзя сносить, они просто должны стать доступными по цене, поэтому я кейнсианец, я не хайекианец, я считаю, что хайекианское решение привело бы к большому количеству недовольства во всей мировой экономике и не привело бы к восстановлению экономики и более фундаментальный аргумент состоит в том, что даже если хайекианцы правы, то жесткая

экономика, снижение затрат – это неправильный аргумент, это возвращает нас в средние века, когда медики пускали кровь пациентам для того чтобы выпустить «дурную» кровь, но это такое лекарство, которое зачастую приводило к смерти пациента. Кейнсианцы отвечают на это, что нельзя, конечно, отвергать стимулирование, которое нужно пьянице, который упал, провалился под лед только из-за того, что слишком много выпил. Это контрастирует с тем, что говорит Вольфганг Шойбле - немецкий министр финансов недавно сказал: «невозможно вылечить алкоголика, давая ему снова и снова выпивки». Итак, это два очень сильно различающихся взгляда на проблему, и я считаю, что если правительство и частный сектор постараются увеличить количество своих сбережений, то невозможно будет убить плохие инвестиции - мы убьем всю экономику, снижая национальный доход, и потому что у людей не будет денег, и они не смогут экономить, делать вклады.

Итак, я считаю, что кейнсианская позиция лучше объясняет начало кризиса в мировой экономике, который я показал на своем первом графике, позвольте мне к нему вернуться, лучше это объяснила, чем хайекианская школа, это явилась результатом одновременного стремления к выполнению политики по снижению спроса. Итак, в Великобритании премьер-министр Дэвид Кэмерон призвал граждан оплатить кредиты по своим кредитным картам, и если бы в течение трех месяцев после этого все бы последовали совету, выплатили бы все кредиты, то национальная экономика упала бы на 15%, и это подтверждает правду того, что есть два способа восстановить свою платежеспособность: можно либо снизить свои затраты, либо вырастить свой доход. В Европе сейчас все концентрируются на первом решении и игнорируют второе, а это, как говорится, рецепт прямого пути к катастрофе, поэтому в заключение своей речи я бы хотел сказать о том, какие перспективы, каких путей нам следует

придерживаться в рамках «Стратегии-2020».

Мировая экономика сейчас восстанавливается, Европа находится на краю пропасти, банкротство суверенной Греции - наиболее яркий пример, но не только Греции. Португалия, Ирландия, Италия, Испания, Греция - все они начали испытывать затруднения с национальной задолженностью. И эта проблема суверенного долга привела ко второму банковскому кризису. Мы сейчас находимся в средней фазе этого кризиса, скорее, на начальном этапе этого кризиса, мы пока не знаем, каким у банков сейчас пассивы или какие убытки они понесут, насколько серьезно им придется пострадать. В Греции это будет составлять 100% или около того. Они могут потерять хотя бы 50%, и это, конечно, очень сильно отразится на вероятности подъема. США находятся в несколько лучшей ситуации, сейчас парализована фискальная система, насколько конфликт между конгрессом и администрацией, сейчас монетарная политика находится под страхом инфляции, рынки ожидают стагнации в японском стиле. Латинская Америка, Ближний Восток и Россия сейчас получают выгоду от товарного бума, но если их крупные рынки США и Европы вряд ли можно назвать очень растущими, а в Китае тоже, так сказать, тоже замедляется развитие, поскольку модель Китая зависит от постоянного увеличения спроса в Америке и в Европе. Если аппетит на товары замедлится в Китае, тогда замедлится рост в Латинской Америке, на Среднем Востоке и Китае, а если прекратится рост в Европе, тогда, естественно, рост в России тоже будет под большим сомнением. Тут будет очень большая головная боль, потому что все неприятности завязаны друг на друга. Я не думаю, что мы все яйца должны класть в одну корзину, и я думаю, что здесь я немножко выражаю другое мнение от предыдущего оратора. Мне кажется, что нужно закончить Дохийский раунд переговоров, я надеюсь, что это произойдет и второе, я не

думаю, что рост, основанный на экспорте, – это то, что является самым большим приоритетом. И, учитывая состояние монетарной системы, такой рост приведет только к тому, что неправильные цены на различные валюты и также использование механизмов рециклинга, которые создали вот этот спекулятивный пузырь. Вот такое мое заключение.

Это может произойти в каком-то порядке и может беспорядочно, я надеюсь, что это будет какой-то порядок в этом направлении, и я думаю, что страны договорятся об обменных курсах, о резервах и макрокоординации. Если это не произойдет и если лидеры разных стран не смогут договориться, тогда глобальная экономика начнет дезинтегрироваться, и прежде всего Еврозона сейчас находится под угрозой дезинтеграции. Ну, то же касается глобальной экономики, потому что страны, у которых есть дефицит, не могут продолжать страдать бесконечно, они не могут бесконечно стремиться привести свои экономики к какому-то балансу, например, если человек пьян, не надо ему давать еще алкоголь и они перестанут защищать себя. А в Европе, если Еврозона развалится, – есть такая вероятность, это, конечно, лоббистские разговоры, но кто знает, сейчас уже об этом говорят, – тогда я думаю, что такие страны, как Греция восстановят свою валюту, и она будет девальвирована, и они, конечно, будут осуществлять протекционистскую политику. Сейчас очень сильны протекционистские настроения, но дело в том, что тут, конечно, вступает ВТО, потому что она играет очень важную роль, и если страны считают, что они должны защищать себя, то тут очень сложно.

Дело в том, что некоторые считают, что глобализация – такой необратимый процесс, а мне кажется, что глобализация идет волнами. Ну, конечно, у нас были революции в интернете, телекоммуникации и так далее, все это будет

дальше, у нас есть выбор, мы можем координировать политику восстановления МВФ через европейские институты или перед нами стоит дилемма – у нас может наступить дезинтеграция. Меня могут спросить, а каковы шансы одного из этих двух сценариев - я не знаю, но я считаю, что дезинтеграция – это все-таки возможный вариант, они будут дезинтегрироваться, страны, и тогда будет дезинтегрироваться и «Стратегия-2020». Я думаю, что об этом надо нам подумать, я думаю, что на этом, пожалуй, я и остановлюсь, большое спасибо.

Ведущий: Я надеюсь, теперь последуют вопросы, возражения, соображения, замечания и так далее.

А.М. Осипов: по вашему мнению, сейчас что важнее для устранения этого негативного фактора – результативное, действенное повышение гибкости привлечения инвестиций, то есть роста инвестиций, роста предложений товаров, услуг, работ, диверсификации такого предложения или все-таки ужесточение монетарной политики? Какой фактор в нынешнем состоянии российской экономики более важен, то есть неотзывчивость российской экономики по спросу, когда любой рост спроса удовлетворяется только ростом эскалации цен, либо, и вот тогда, по нашему мнению, было бы важнее сейчас увеличить предложение инвестиций и увеличить, упростить для бизнеса быстрое реагирование по вводу новых мощностей, удовлетворению спроса, либо дальнейшее удушение экономики, ужесточение монетарной политики недоступностью рублевых средств, это первый вопрос.

И второй вопрос: это вот вы очень четко охарактеризовали, что важнейшим для российских несырьевых отраслей является фактор «голландской болезни», вот хотелось бы вашу профессиональную оценку, наверное, может быть, в

качестве оценочного суждения получить, насколько тяжелы для российской экономики или абсолютно, или в сравнении с другими странами, которые в этой ситуации оказываются - Голландия или Канада - эти проявления? И не является их масштаб - вот их глубина проявлений «голландской болезни» такова, что фактически не дает, не делает возможным в потенциале даже создание несырьевых экспортноориентированных отраслей в России, то есть насколько сильное влияние? И, может быть, небольшую оценку, по возможности, адекватности, неадекватности госполитики по устранению симптомов «голландской болезни», проявлений? Благодарю вас.

Р. Скидельский: Я хотел бы сделать два комментария. Я думаю, что в общем я согласен с коллегой, не надо спешить с инвестициями, они должны быть эффективными и если просто подбрасывать много денег и быстро это делать, то есть могут оказаться плохие инвестиции. Очень важно учитывать, что многие экономические теории резюмируют, что есть полная занятость - вот на этом основаны различные экономические модели, - и дело в том, что частный сектор в основном распределяет денежные средства, но русские много-много денег потратили из Стабфонда потратили, у вас дефицит был 6-7% в 2009-м году, но это было в определенном контексте, там сокращался объем производства на 8-9%, и мне это не нравится, и мне не нравится, когда экономисты говорят об этом, оставьте все рынку, пусть рынок сам распределяет деньги, предполагая, что мы живем в нормальные времена. Мне кажется, что мы не всегда живем в нормальные времена, надо вот это помнить, потому что России, конечно, нужны инвестиции, в инфраструктуру, например, но есть и другие сектора, это первый момент.

Второй момент, о «голландской болезни». Я думаю, что не только

подорожание валюты, когда идет приток денежных средств, но есть три других плохих аспекта экономики, основанной на естественных ресурсах, можно только с натяжкой это назвать «голландской болезнью». Прежде всего дело в том, что эти ресурсы считаются частью национальной патримонии и должны быть под контролем государства, и вот это отношение существует в странах, богатых естественными ресурсами. Во-вторых, природные ресурсы... сырьевая экономика обычно уходит от создания, накопления богатства и начинает бороться с убытками, и это, похоже, тот случай, который мы имеем в России. По крайней мере, с мой точки зрения, в значительной степени определяет проблемы с ЮКОСом, отчасти это вызывалось политическими вопросами, но не только. Второй момент – это было распределение природной ренты. И третий момент состоит в том, что такая экономика спасет автократию, давая правительству источник независимого дохода, поэтому по всем этим причинам я полагаю, что чем быстрее сырьевая экономика будет диверсифицирована, тем лучше как с политической точки зрения, так и с экономической точки зрения. Как я уже сказал в своем выступлении, я считаю, что Россия очень уязвима, очень подвержена кризису мировой экономики, потому что является экономикой сырьевой.

А.П. Портанский: Я хотел бы высказать свое суждение по одному вопросу, затронутому профессором Скидельским. Речь идет о торговых переговорах. Профессор Скидельский выразил надежду, что Дохийский раунд или Доха-раунд переговоров может быть завершен в скором времени. Я бы с удовольствием разделил этот оптимизм, но оснований для него в настоящее время, к сожалению, не так много. Создание ВТО, я убежден, было величайшим достижением в международных экономических отношениях в конце XX века, однако на сегодняшний день торговые переговоры в рамках

ВТО находятся в очень сложной ситуации. Одна из причин, причин здесь много, одна из причин состоит в том, что когда в ГАТТ было несколько десятков стран-членов, то метод консенсуса работал и работал неплохо, сегодня, когда более 150 государств-членов, то метод консенсуса, уже принять решение с помощью этого метода гораздо сложнее. Но есть еще одна причина: это лидерство на торговых переговорах. В течение всего послевоенного периода лидерство в торговых переговорах, и в рамках ГАТТ и в ВТО в общем-то осуществляли США. И вот в последнее время, по мнению некоторых наблюдателей, и я лично в этом убежден, имеет место ослабление лидерства США в торговых переговорах. Есть и конкретные свидетельства этого, даже на законодательном уровне. Впервые за последние годы американский президент не имеет дарованных конгрессом так называемых ТРА, Trade Promotion Authority, полномочий на ведение торговых переговоров или Fast-Track Authority, ФТА. Я неоднократно задавал этот вопрос американским представителям, но ответ, как правило, был не очень определенный.

Всего 2 недели назад мне пришлось участвовать в очередном WTO Public Forum - Общественном форуме ВТО в Женеве, и я слышал главу ВТО Паскаля Лами, который как раз говорил о том, что действительно, Дохийский раунд находится в глубоком кризисе, и даже он, этот человек, который всегда излучал оптимизм по поводу переговоров Дохийского раунда, испытывает сейчас большие сомнения насчет того, что он в этом году может быть закончен. Как метко сказал один из участников форума, к сожалению, сейчас во многих ведущих торговых державах интересы предстоящих выборов являются для политиков важнее, чем интересы многосторонней торговой системы. Поэтому не принимается тех решений, которые необходимы для завершения Дохийского раунда. Ну, и, конечно, я повторяю, лидерство одной

страны, которое было необходимо и нужно сейчас, сейчас вышли на арену другие державы, их экономический вес и торговый в мире растет, это Китай, Индия, но они еще не способны обеспечить лидерство, то, которое долгое время принадлежало США. Я не хочу сказать, что США отказались сейчас уже от своего лидерства, никто в это не поверит, и если бы это услышали американцы, то они бы, конечно, возмутились, и правильно сделали бы. Ну, вот так обстоят, на мой взгляд, дела вокруг торговых переговоров, которые в случае окончания, я повторяю, сыграли бы огромную роль для разрешения нынешнего экономического кризиса. Таковы мои суждения, и если будут ваши комментарии, я вам буду благодарен. Спасибо.

Р. Скидельский: Простите, это, наверное, недостаток перевода. Я говорил, что я не смотрю с оптимизмом на исход Дохийского раунда, я считаю, что как раз они не были закончены. Вряд ли он будет закончен в этом году и даже в следующем. Однако согласен с вами полностью в том отношении, что ВТО является очень важным и ценным механизмом, который помогает развивать торговлю, и этот инструмент становится все сложнее и сложнее по мере того, как в него вступают все новые и новые члены. Поэтому я считаю, что для России важно вступить в ВТО, но я считаю, что для России важно вступить в ВТО еще и потому, что при этом она получает больше возможности влиять на то, что происходит в мире. Потому что в России в настоящий момент наблюдается тенденция к тому, чтобы создавать некие блоки. Не так давно я прочел статью, которая поддерживала создание Евразийского Союза. Правильно я все понял? Может быть, ее написал кто-то, кто может стать следующим президентом России? Знаете, мне кажется, что это не прогрессивный, а регрессивный взгляд. Он станет приемлемым только в том случае, если вы последуете сценарию, который исходит из развала мировой

экономики, но, как вы помните, мы хотим этого избежать. Мне кажется, что нам это как раз не следует поддерживать. Проблема, однако, в том, что если эти крупнейшие проблемы не будут разрешены, то протекционизм неизбежен. Если валюты будут неправильно оценены, а именно это сейчас происходит во всем мире, то никакого решения пока что здесь не видно, никакого соглашения по правилам обмена валют пока нет, то страны неизбежно будут прибегать к протекционизму. Германия и Китай не могут быть меркантилистами, они не могут пытаться экспортировать больше, чем импортируют в единой интегрированной системе торговли, это просто не будет работать. Это работа с помощью механизмов переработки, рециклирования. В конце 70-х годов и в начале 80-х, это привело в то время к кризису и это опять приводит к кризису сейчас. Поэтому для того чтобы сохранить либеральную систему мировой торговли, необходимо достичь некоего соглашения по валютам. По крайней мере я думаю так. Спасибо.

Р. Скидельский: Разумеется, плавающие обменные ставки, если бы они были чистыми и если бы они не были подвержены манипуляциям, вероятно, они были бы оптимальным решением. Но опять же, я думаю, что этого как раз и не случится. Прежде всего потому что не надо ли ставить вопрос о Европейском Союзе, в котором сейчас 17 стран-членов в единой валютной зоне. Проблема этой зоны состоит в том, что такая структура без дальнейшего институционального развития, особенно Центрального казначейства, нормального Центрального банка и без договоренностей о макрополитике эта структура не позволит странам, находящимся в кризисе, воспользоваться инструментами снижения валютного ... обесценивания валюты. Таким образом, уже есть некоторые угрозы.

И второй момент – это Китай. Модель роста, используемая в Китае, зависит от привязки к доллару США. Китайский юань уже вырос на 10 или более того процентов за последний год, но рост при этом очень медленный. Потому что многие специалисты считают, что рост должен достигать 40 или 50%, только в этом случае он может повлиять на существующий профицит. Но это не вписывается в модель роста, потому что тогда они не смогут увеличивать свой экспорт, и это ведет нас к вопросу резерва, потому что текущий профицит, созданный недооцененным юанем, явился в Китае инструментом по аккумулярованию резервов, который помог избежать неустойчивости валюты, и именно это урок извлек Китай из последнего кризиса валют. Таким образом, дело не в правилах, которые устанавливаются в отношении обмена валюты, не в том, чтобы вводить какие-то запреты и показатели. Вопрос еще в резервах. Необходимо снизить стоимость страховки в том мире, где капитал может свободно перетекать из одной страны в другую. Мне нравится Кейнсианский план - я здесь говорю о плане 1941 года, в рамках которого предлагалось ввести налог на постоянный профицит. Такой профицит должен облагаться налогом, если будет стабильным в течение продолжительного времени. Итак, все эти вопросы надлежит серьезным образом обсуждать в широком кругу, но мы пока к этому еще не пришли.

Р. Скидельский: В Европейском сообществе роль Китая играет Германия. Германская модель роста также требует пересмотра, точно так же, как и китайская. Им нужно увеличить свой внутренний спрос. Я не знаю, поняли немцы этот факт, потому что если все время просить денег у своих соседей, то в конце концов начнешь просить денег у самого себя. Если уменьшать те рынки, на которые ты выходишь, на которые ты экспортируешь, то это

вернется к тебе самому. Историки сказали бы, что то, что делают и Китай, и Германия, это классический меркантилизм, классическая стратегия меркантилизма, при которой ты не стараешься экспортировать больше, чем ты импортируешь. Но мне кажется, что немцам уже говорят, и многие немцы понимают, что внутренняя политика Германии сейчас очень неохотно идет на эти изменения в рамках Еврозоны.

Реплика: Член коллегии Счетной палаты, один из 12 аудиторов. Я хочу поблагодарить участников сегодняшнего семинара или заседания рабочей группы за возможность познакомиться с лучшими, может быть, представителями западной школы и я, как представитель счетной палаты хочу сказать и напомнить, что наш высший контрольный орган всегда с критической сдержанностью относится к оценке тех или иных программ, и в ближайшее время мы тоже предполагаем дать свое заключение на доклад. У меня очень короткий вопрос и мне кажется, он достаточно корректный. Я бы хотел попросить профессора Скидельского и госпожу Крюгер по возможности ответить. В процессе своего доклада господин Скидельский сказал о том, что если лидеры ведущих стран сегодня не смогут договориться и найти пути решения, то мы неминуемо, неминуемо будем свидетелями процесса реинтеграции. Вот его понимание всех процессов, которые сегодня происходят в мире, его достаточно глубокий взгляд и широкий взгляд на эти процессы, и его опыт, вот мне интересно, позволяют сделать вывод, что они способны договориться или все-таки не способны договориться? Спасибо.

Р. Скидельский: Я думаю, что два момента: первое, что делать во время кризиса, как с ним бороться? Зависит во многом от вашего анализа. Почему, каковы причины кризиса? Экономисты разделены в профессии. Они, как

правило, придерживаются очень разных мнений, как школа Хайека и школа Кейнса. Мы пока еще не докопались, почему финансовая система рухнула. Я думаю, что много неправильных финансовых шагов, экономических шагов, просто жадность. В целом взгляд, что рынки сами себя могут регулировать, финансовый может сам себя регулировать, ну, Гринспен говорил, когда он выступал перед конгрессом в 2008 году, он сказал, что финансовые рынки сами себя могут регулировать, ну, немножко можно помогать. То есть это все стоит на экономических основах. Ну а в целом с парадигмой экономики, как ее преподают последние 20 лет. Но еще кое-что нужно обдумать заново. Если мы говорим о более здоровой глобализации. Свободная торговля - дело в том, что в рамках этой системы все равно будут протекционистские мотивы. В какой степени каждая страна должна защищать отправку своих товаров за границу или аутсорсинг, я думаю, американцы, например, могут купить в Волмарте свои товары на 20% дешевле, только потому что товары произведены в Китае. Но это достаточная ли компенсация тех потерянных или исчезнувших рабочих мест и компенсация квалифицированных людей, которые теперь не заняты? Идет, конечно, корректировка в экономике, но дело в том, что качество работы ухудшается. Дело в том что это также сказывается на распределении доходов, и очень сильно выросло неравенство в Великобритании и США за последние 30 лет. Частично в результате из-за того, как распределялись производственные мощности и отдавалось на аутсорсинг. Я думаю, что люди не станут с этим мириться, я думаю, что это неправильно. Теоретически ответ таков.

Дело в том, что победителей будет больше, чем проигравших. И вот эти победители должны компенсировать проигравшего, и мы должны совершенствовать навыки и умения нашей рабочей силы, с тем чтобы они

могли подниматься по цепочке ценностей в своей рабочей карьере. Ну, если вы кому-то скажете это на заводе, они вам не поверят прежде всего. Вы знаете, может, победители в меньшинстве, потому что произошло большое перетекание богатства из зарплаты в капитал за последние 20-30 лет. Просто одна цифра, которую все прекрасно знают, это, так сказать, заголовок газеты – «разрыв между заработком рабочего США и таким ответственным работником был 1:70, а сейчас один к свыше трехсот. Некоторые винят в этом глобализацию. Независимо от того, как быстро экономика будет подниматься из своего, так сказать, кризиса. Дело в том, что должна быть, может быть, новая политика распределения или перераспределения доходов в богатых странах. Но оппозиция пока не призывает к этому. Но дело в том, что это все на какой-то грани.

И.З. Ярыгина: Большое спасибо. Я бы хотела представиться. Профессор Ярыгина, зав. кафедрой «международные валютно-кредитные и финансовые отношения» Финансового университета при правительстве РФ. Дорогие коллеги, сердечно благодарю вас за то, что поделились с нами своими взглядами. Они имеют просто бесценное значение, потому что сейчас у нас в России масса проблем. Мой вопрос вот какой: он посвящен очень важной программе, которую мы на сегодняшний момент осуществляем в России. Это программа создания международного финансового центра в России. Профессор Крюгер дала нам очень подробный рассказ о своем взгляде на макроэкономическую среду с точки зрения нашей стратегии. Как Вы смотрите на перспективы превращения России в международный финансовый центр? Что мы должны сделать для этого? Профессор Скидельский так же уделил

внимание мировой среде мирового кризиса. Какое будущее нас ждет? Какие шаги с Вашей точки зрения нужно предпринять в РФ для того, чтобы достичь этих целей? Учитывая, что есть масса финансовых центров, которые начинали как региональные финансовые центры, затем стали мировыми финансовыми центрами. Большое спасибо.

Р. Скидельский: Я не хотел сказать, что существуют разногласия относительно того, что нужно усовершенствовать финансовое регулирование во всех странах. Все страны должны более четко контролировать свои финансовые системы, и повышать требования достаточности капитала, регулирование хедж-фондов, и надо принять шаги для разделительных линий некоторых функций. Все это призвано усложнить последовательное создание кредитов. Но есть 2 неразрешенные проблемы. Одна – это арбитраж. Дело в том, что это такое, в общем, поле, где нужно определить, чтобы люди не перетекали из одной юрисдикции в другую и не контролировали финансовые инновации. Вот это тоже был один из драйверов финансового кризиса. Я думаю, что вот в рамках этих инноваций люди кое-какие только обогащаются. И никакого социального блага они не дают. И нужно все-таки ввести более жесткое регулирование. Но пока у нас нет интеллектуального потенциала, чтобы разработать соответствующие инструменты. Просто есть инструменты финансовые, которые не понимают регуляторы, и некоторые люди просто делают деньги из денег вместо того, чтобы что-то производить. Это первый момент. Я думаю, что должна сделать Россия – я верю в, так сказать, наращивание, а не урезание, когда у вас есть буква в форме V, и когда подъем не очень адекватный, тогда я задаю себе вопрос – а что будет драйверами роста, источниками роста? Это прежде всего рост инвестиций и потребления. И можно тогда достичь через торговлю, через внутреннюю экономику... я не

вижу источников роста в мире, а что касается России – должны быть инвестиции. Я не думаю, когда вот эти животные инстинкты... будут спонтанные инвестиции, не будет бума инвестиций частных. Надо будет подождать. Я всегда смотрю на агрегированный спрос. Дело в том, что многие экономисты смотрят на факторы со стороны предложения. Да, есть конечно проблема с тем, что защищает кейнсианство и с тем, что защищают приверженцы другой школы. Дело в том, что нужно, конечно, смотреть и краткосрочно, если вы не рассматриваете краткосрочные перспективы, вы не сможете планировать долгосрочных перспектив. Россия должна расти, диверсифицироваться, и государство должно играть определенную роль в этих процессах. Даже если государство коррумпировано, и не очень хорошо функционирует, это все равно лучше, чем вообще полное растранивание ресурсов.

Т. Игнатова: Профессор Татьяна Игнатова, Ростов-на-Дону, Южный федеральный университет. Я хотела бы задать вопрос профессору Скидельскому. Спасибо за то, что вы поделились с нами своим анализом вариантов Хайека-Кейнса по причинам кризиса. Мы всегда сравниваем кризисы. Российский кризис, международный кризис, кризис в других странах, Евросоюзе, США, влияние мирового кризиса на... Китай, мы сравниваем кризис наш 1998 года с 2008 годом, и смотрим, какие были причины, и каким образом международный кризис отразился на нашей стране, как отразились региональные кризисы на нашей экономике. И единственный раз, я говорила с Вами один раз, в 1995 году, в Ростове-на-Дону, Вы участвовали в нашем круглом столе по приватизации. Тогда было очевидно, что в 2008 году мы ожидали кризис в российской экономике, и на апрельской конференции

сказали, что наша экономика перегрелась. Может быть, Хайек объясняет вот этот кризис.. в 2008 году это были корпоративные долги, и пришел так же кризис в сектор реальной экономики... высокий уровень задолженности и перегрев.. но я не могу сказать, что у нас были слишком большие сбережения, просто у нас был большой отток финансовых средств из России. У нас не было снижения спроса, это была не перегретая экономика. Может быть какие-то разные все-таки объяснения разным видам кризиса? Может быть не все правила применимы ко всем из этих кризисов?

Р. Скидельский: Да, Вы правы. Кризисы имеют разные причины. Но надо посмотреть на механизм трансмиссии. Он может прекратиться в одной стране и начаться в другой стране, потому что.. из-за последствий. Основное объяснение российского кризиса у меня только одно – что рухнули цены на нефть. Я не показал вам один слайд, там видна очень четкая корреляция между двумя этими моментами. И подъем был, собственно, на ценах на нефть и газ. Я бы согласился с Вами... я не думаю, что российский кризис был в результате слишком большой задолженности. Это, пожалуй, больше касается США или Великобритании. У вас есть стабилизационный фонд, и был профицит бюджета, и я не думаю, что российская экономика была перегрета на тот момент. Большой уровень долга - вот в чем проблема. Бывают экстремальные, конечно, случаи, но в целом, у вас большой долг, так сказать, ретроспективный. В один момент у вас коэффициент долга нормальный, в зависимости от стоимости активов, но по какой-то причине активы теряют свою ценность, и вы оказываетесь в очень большой... большие долговые обязательства. Но дело в том, что есть такие промежуточные случаи, когда меняется настроение, когда появляется очень высокий уровень задолженности, и после этого возникает очень серьезный эффект домино. Обычно существует

определенный центр, из которого начинается коллапс, а потом он распределяется по разным каналам. И вот это был как раз пример глобального коллапса. Великая депрессия началась в США, в 1929 году, и потом это все распространилось по разным каналам, монетарным каналам и т.д., через всю международную экономику. И в зависимости от, так сказать, положения страны, от того, насколько страна была зависима от товарных потоков, все это потом пошло по разным сценариям.

доклад на заседании «Macroeconomic framework for Strategy-2020» 7 октября 2011 г.

Глава 9. Жерар Роланд. Комментарии к «Стратегии-2020»

Жерар Роланд (Беркли, США), профессор экономики и политологии Калифорнийского университета в Беркли (США) и руководитель департамента экономики.

Очень впечатляющий документ, содержащий описание политики во многих областях. Я изложу комментарии по основным направлениям и сформулирую идеи для обсуждения. Говоря об экономической политике, проще определить неверную, чем сформулировать правильную. При разработке политики возникают сложности в различии между «идеальной политикой» и оптимальной политикой в заданном контексте, принимая во внимание политические ограничения, институциональную инерцию, культуру и образ мышления, административные возможности и др...

При мысли об увеличении долгосрочного роста первое, что приходит в голову – это усовершенствование институтов, учитывая как экономическую теорию (основополагающее значение институтов для роста) так и реальность России (плохая информация по институтам). В докладе освещаются некоторые основные слабые стороны институтов.

Однако важно при разработке политики, которая может работать, понимать, что можно сделать в существующих реалиях и исторических инерциях.

9.1. Основные составляющие роста

Полезно рассматривать рост в свете теории развития. Рост зависит от 4 элементов: увеличение рабочей силы, аккумуляция капитала, человеческие ресурсы и наличие общего фактора продуктивности (ОФП). Увеличение рабочей силы сильно ограничивается сложностями демографической и миграционной ситуации. Аккумуляция капитала ограничивается накоплениями и сложностью в привлечении иностранных инвестиций. Человеческий капитал – это та относительная сила, которую можно использовать.

Общий фактор продуктивности – это самая важная сила роста. Он имел особенно высокие показатели в начале 2000 гг., но их можно в значительной степени улучшить. Общий фактор продуктивности Общий фактор продуктивности носит остаточный характер. Обычно он складывается из:

- Технических инноваций
- Улучшений в распределении ресурсов
- Институтов.

Инновации и институты от части существуют независимо (инновационная работа возможна без улучшений институтов), но также они в значительной степени дополняют друг друга. Исторически сложившиеся сильные и слабые стороны российской экономики Полезно вспомнить российскую экономику в начале 20-го века во времена графа Витте и Столыпина (интересный источник: Миллер, 1927 г., Экономическое развитие России. 1905-1919 гг.). Очаги индустриализации с быстрым расширением нефтяной, сталелитейной, железнодорожной и тяжелой промышленности. Мощное развитие сельского хозяйства (!), растущий экспорт энергетических и природных ресурсов, а также сельскохозяйственной продукции. Сосуществование современных городских, промышленных центров в их меньшинстве (Санкт-Петербург, Москва, Киев, Харьков, Вильнюс и Рига, Баку) с крупными районами отсталости и сельской бедности. Исторически сложившиеся сильные и слабые стороны российской экономики

Промышленный рост во многом зависел от иностранных инвестиций и технической помощи Запада.

Централизованный государственный аппарат с сильной репрессивной властью, высоко эффективной тайной полицией, подавляющими и уничтожающими анархистов и заставляющими Большевиков в целях выживания вводить инновации коллективно. Толчок в сторону северо-запада к балтийским

странам и юго-запада - на Балканы и Кавказ, пользуясь упадком Османской империи. Исторически сложившиеся сильные и слабые стороны российской экономики

Константы развития российской экономики:

- Огромная территория с разнообразными географическими и транспортными сложностями
- Низкая плотность населения
- Неравномерность в развитии, связанная с этими факторами с учетом дефицита ресурсов с небольшими очагами концентрации развития и отсталыми районами
- Важность природных ресурсов для поддержания экономического развития
- Централизация государства и авторитаризм
- Многолетняя история крепостничества и маленькая история частной земельной собственности.

Достижение дальнейшего развития и стабильного роста на основе сильных сторон. Стратегия роста Важность определения нескольких приоритетов политики, на которых для достижения успеха могут быть сосредоточены ресурсы. Мое мнение: отчет по энергетическому сектору слишком негативный. Приветствуется стремление к разнообразию экспорта, но его нелегко осуществить.

Долгое время Россия будет одним из главных мировых поставщиков газа и нефти. Ситуация на Ближнем Востоке сейчас настолько нестабильна, что роль России, вероятно, заключается в том, чтобы вырасти в своем качестве основного поставщика по всей Евразии. Она должна стать главным поставщиком Китая. Если брать во внимание запасы в зонах многолетней мерзлоты, Россия обладает огромными запасами природных ресурсов.

9.2. Энергетический сектор

Важно не ограничиваться узким восприятием энергетического сектора как единственного источника доходов с экспорта с ценами, меняющимися в зависимости от мирового рынка. Точно так же, как энергетика была основополагающим сектором в мировой экономике 20-го века, в 21-ом веке энерготехнологии играют еще более важную роль:

- Технология использования, хранения и транспортировки природных ресурсов
- Технология повышения энергоэффективности. Роль последней будет все время увеличиваться. Электроэнергетический сектор в России, например, очень устарел.

Учитывая превосходство энергетического сектора в России, существует потенциал для разработок технических инноваций в целях пользования и разработки энергоресурсов. Энергетический сектор

Учитывая имеющийся человеческий капитал, существует потенциал высокотехнологичных разработок в энергетическом секторе. Для выполнения этой работы необходимо несколько условий:

- Прочная связь с наукой через исследовательские университеты
- Географическая сосредоточенность ученых, инженеров и предпринимателей в области высоких технологий
- Доступ к финансовому и венчурному капиталу
- Отсутствие институциональных барьеров
- Эффективная в работе инфраструктура
- Связи с производством и простота в работе с международными системами снабжения.
- Как разрешить проблемы доверия и дефицита ресурсов

Когда речь идет о российском государственном аппарате, возникает большая

проблема с доверием. С хищническим поведением бюрократов в отношении малых и средних предпринимателей ведется постоянная борьба, но кажется, что преодолеть его сложно. Существует риск того, что идеи институциональной реформы не получат поддержку и никакого результата не последует. В докладе приводится компромисс между инерционным и прогрессивным сценарием. Создание свободных экономических зон Теоретически создание нескольких удобно расположенных свободных экономических зон (СЭЗ) с хорошо продуманным институциональным планом потенциально может создать механизм самоусиления и в значительной степени поспособствовать росту российской экономики.

Уже существует несколько экономических зон в России, но непонятно, хорошо ли они разработаны и был ли хотя бы отдаленно использован потенциал, который они могут иметь в отношении развития России.

Создание свободных экономических зон Нет нужды в ограничении секторов или государственном определении того, какой высокотехнологический сектор должен быть разработан.

Важно установить прочную независимость институтов от российского правительства (как в Гонконге или Китае). Российское правительство не должно здесь присутствовать. СЭЗ должны быть почти независимыми, без какой-либо контролирующей их власти центрального правительства (традиция авторитарного контроля). Необходимо создать условие для доверия, которое, в свою очередь, является ключевым аспектом для инвестирования и привлечения прямых иностранных инвестиций. Концентрация дефицитных ресурсов (талант, секрет производства, финансы, надлежащее управление) помогает создать условие, необходимое для роста в области высоких технологий. Создание свободных экономических зон Открытие ведущих исследовательских университетов мирового уровня с высокой способностью привлечения

талантов из лучших университетов мира. Никакого вмешательства со стороны Академии наук.

Источником обеспечения и финансирования может быть аренда энергоресурсов
Создание обстановки, дружелюбной для новых компаний, иностранных фирм, инвестирующих в зону. Создание инфраструктуры для производства высоких технологий и налоговых преимуществ для труда.
Отмена пошлин на товары, производимые в свободной экономической
Создание свободных экономических зон

Существует множество побочных эффектов. Возможное расширение СЭЗ.

Большее доверие иностранных инвесторов Побочный эффект технологий
Результаты конкуренции на национальном и международном уровнях.
Улучшенная поддержка государства рыночно ориентированных институтов и рыночной экономики
Создание сообщества элиты Улучшенная интеграция в мировую торговлю и технологические цепи. Остановить эмиграцию научных сотрудников.

Сравнение с опытом Китая по созданию ОЭЗ Опыт Китая с Особыми экономическими зонами был очень успешным, но ставил перед собой другую цель: инициировать создание экспортно-ориентированного производственного сектора. Были созданы условия (инфраструктура, трудовые ресурсы, упрощение ПИИ), необходимые для достижения успеха. Целью создания свободных экономических зон в России должно стать развитие высокотехнологичных новых компаний, основанных на инновациях, и улучшенных институциональных структур. Многие «технопарки» и особые высокотехнологичные зоны потерпели неудачу, так как им не хватало наличия ведущих научных учреждений и талантов, отсутствовали предпринимательские инициативы, но было слишком много инициатив по получению государственных субсидий. Сравнение с опытом Китая по

созданию ОЭЗ Необходимо лучше изучить успехи и неудачи в создании особых экономических зон по всему миру, а также экономический опыт России.

Основной принцип: проще достигнуть местный, а не национальный успех, из-за концентрации ресурсов и предоставления различных институциональных структур, меньшей необходимости в рассмотрении других вопросов (масштаб страны, социальные проблемы).

Затем успех можно воспроизвести в большем масштабе, основываясь на местном опыте.

9.3.Цены на электроэнергию

Не имеет смысла сдерживать цены ниже мирового уровня. В докладе изложено несколько хороших идей по реформе.

Лучше всего преобразование социальных последствий высоких цен проводится через реализацию данных энергоресурсов единовременным платежом по низкой цене и продажу вышеуказанного количества по рыночной цене. Роль денежно-кредитной политики. На мой взгляд, в докладе роли денежно-кредитной политики придается чрезмерное значение. Инфляция не способствует росту, и необходимо быть гибким в отношении денежно-кредитной политики, особенно учитывая текущую экономическую обстановку в мире. Эффект Баласса-Самуэльсона не учитывает еще один элемент. В случае таких развивающихся рыночных экономик, как Россия, легко получить важное значение, особенно учитывая такое большое увеличение ОФП в 2000 гг. Проблема «голландской болезни» в 2000 гг. была преувеличена в российской прессе.

Я соглашусь, что более важны показатели инфляции, чем обменного курса. Опыт других стран Законодательство Вьетнама в отношении предпринимательства можно скопировать, превращая процесс регистрации

компании в почти автоматический процесс по принципу «одного окна» без проверок регулирующих государственных органов. Имело большой успех. С вмешательством бюрократии успех был бы меньше, но все равно стоит попробовать этот опыт. Данный пример – важное дополнение к политике по стимулированию конкуренции.

Меритократия Китая в правительстве, возможно, не будет перенесена, учитывая нехватку традиции меритократии в России, но элементы фискального федерализма можно перенять:

Сделать местные органы управления претендентами на доход по части налоговой базы (различные варианты: децентрализовать некоторые налоговые средства, заключить налоговый договор с центральным правительством в отношении подоходного налога)

Опыт других стран Изучить успех Бразилии. Что случилось в Казахстане? Почему произошли институциональные улучшения?

Учиться на некоторых достоинствах немецкого технического образования (реальная школа плюс прохождение практики) Опыт Сингапура и Гонконга в борьбе с коррупцией (к сожалению, здесь мало надежды на успех, как Берлускони, предлагающий принятие жестких мер по борьбе с налоговым уклонением). Сельское хозяйство?

В докладе нет информации по роли сельского хозяйства. До коммунизма российский экспорт в сельском хозяйстве быстро увеличивался. Некоторые земли имеют очень высокое качество. Коммунизм полностью разрушил сельское хозяйство, и переход к рыночной экономике его не оживил. Сельское хозяйство – это одна из областей, в которых реформы по переходу к рыночной экономике были в большей степени проведены неумело. Есть место для предпринимательской деятельности в данном секторе, и ей необходимо уделить больше внимания. Сельское хозяйство можно оживить с помощью

полной модернизации, несмотря на далеко не совершенную систему транспортной инфраструктуры и запутанное правовое положение. Необходимо стимулировать предпринимательство в сельскохозяйственном продовольствии. Это очень важно для повышения качества жизни и материального благосостояния.

9.4. Прочие комментарии

Проблема злоупотребления алкоголем кажется недооцененной в главе по здравоохранению. Невозможно совершенствовать систему высшего образования без работы с Академией наук и отделения обучения от исследовательской работы. Паспорта с биометрическими данными работников могут создавать сложности и проблемы злоупотребления. Особое внимание на снижение социальных расходов идет вразрез с требованиями увеличения размера пенсии среднего класса населения. Глава по налогообложению не обсуждает в достаточной степени распределение налоговой власти между уровнями правления. Было бы полезно обсудить опыт создания фонда запасов нефти.

Прочие комментарии Я согласен с тем, что необходимо уделять большое внимание жилищной политике. Я не понимал достаточно хорошо все аспекты (почему право собственности характерно в отношении домов, а не квартир) Значительные улучшения жилищного строительства с последующим потенциальным повышением благосостояния возможны наряду с улучшениями в использовании энергоресурсов. В данном секторе наблюдается высокий потенциал в области конкуренции. Необходимо изучить налоговый зачет за заработанный доход как способ помощи бедному населению. Это лучше, чем проверка материального положения.

Банковская сфера. Развитие банковских онлайн услуг может снизить операционные издержки, а также объем неформальной экономики.

Можно в значительной степени улучшить розничное обслуживание.

9.5. Заключение

В докладе тщательно прорабатываются вопросы по всем областям, и я согласен со многими заключениями, изложенными в нем. Важно напрямую разобраться с вопросом институтов, учитывая проблему доверия российскому государственному аппарату. Мое предложение заключается в том, чтобы тщательно изучить идею создания свободных экономических зон по всем аспектам и предложить ее как лучший план по достижению успеха. Государственные деятели могут завоевать доверие и при этом не чувствовать какой-либо угрозы в связи с этим.

Глава 10. Джон Ромер. Комментарии к «Стратегии-2020»

Джон Ромер, доктор философии, профессор Йельского Университета, специалист в области проблем политической экономии и справедливого перераспределении доходов

10.1. Немного истории

Экономическая философия и теория общественного договора начали активно развиваться в 1950-х гг., когда Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow) доказал очень важную теорему, впоследствии названную его именем — Теорему о возможности Эрроу, или Парадокс Эрроу (Arrow Possibility Theorem, or Arrow Paradox). Эрроу вместе с Джоном Хиксом в 1971 г. получили Нобелевскую премию за вклад в развитие общей теории экономического равновесия и теории благосостояния («for their pioneering contributions to general economic equilibrium theory and welfare theory»).

Люди имеют разные предпочтения и разные ценности. Так можно ли, как предполагает демократия, разработать такой механизм агрегирования предпочтений людей в социальное решение, который был бы непротиворечивым, устойчивым и систематическим (consistent), чтобы всегда работал, например, при голосовании путем простого большинства (majority voting)? Эрроу показал, что таких методов нет. И в этом — принципиальный парадокс демократии.

Последующие исследования в рамках социальной и экономической философии концентрировались вокруг теоретических, то есть абстрактных проблем, не привязанных к особенностям той или иной страны. Вместе с тем они помогают найти некоторые универсальные решения, которые политики, работающие в поле «проб и ошибок», могут использовать, если разрабатываемые предложения представляются продуктивными. Например, много интересных работ ведется по теории аукционов. Уже наработаны очень хорошие

предложения по механизмам их проведения. Однако они работают только и исключительно в том случае, если нет коррупции. Если же такая проблема есть, то предложить решения проблемы теоретики не могут. Решения, по-видимому, в этом случае должны лежать в плоскости разработки такой правовой системы, которая карает коррупцию и действительно ей противостоит.

10.2. Климат: договор между поколениями

Проблемы климата и использования природных ресурсов — также проблемы общественного выбора и общественного договора — между ныне живущим и будущими поколениями. Нынешнее поколение, подчеркивает профессор, должно использовать имеющиеся ресурсы справедливо, то есть с учетом интересов будущих поколений. Мы живем и для них, мы не должны разрушать все.

Общество возлагало большие надежды на саммит в Копенгагене по Киотскому протоколу в прошлом декабре, но добиться принятия конкретных обязательств не удалось и на этот раз. А собственно Киотский протокол, в котором не принимали участия США, сам по себе малоэффективен. Ведь основные объемы выбросов приходятся на США и Китай — по ¼ мировых выбросов углекислого газа в год. А в расчете на душу населения США абсолютный лидер с показателем 20 т CO₂ в год на человека, (Китай выбрасывает только 5 т на человека в год). Именно эти две страны — США и Китай — ключевые в общемировых договоренностях. Они должны заключить соглашение, причем такое, которое будет беспрекословно выполняться. США — как более ответственная сторона в этом диалоге, должны взять на себя инициативу.

В прошлом году администрация США не могла этого сделать — реформа здравоохранения и общественные дебаты на эту тему просто не оставили для этого времени. Тем более что любые инициативы в решении климатических

вопросов остро дискуссионные и в самих США. Так, одобренный Палатой представителей Законопроект об изменении климата (Climate change bill), предусматривающий контроль над выбросами, не был утвержден Сенатом. В США очень сильная политическая оппозиция этому закону. Она исходит от крупных энергетических, нефтяных, угледобывающих компаний (в США 18 штатов занимаются угледобычей), и рабочих, занятых в этих отраслях. Да и в целом население не готово поддержать какие-либо инициативы, которые могут привести к повышению цен на горючее. Низкая цена на топливо — одно из преимуществ США. Между тем понятно, что, если предлагаемый законопроект будет принят, горючее подорожает. Это, в свою очередь, заставит автомобильные компании производить более экономичные автомобили, а водителей — изменить свои предпочтения. Возможно, необходимо будет расширить предложения со стороны общественного транспорта. Есть надежда, что к саммиту в Канкуне, который пройдет в декабре 2010 г., администрация Барака Обамы примет конкретное решение.

10.3. Параметры задачи и дизайн

Согласно результатам исследований и расчетов, перед человечеством стоит задача сократить выброс углекислого газа до 2 т на человека в год к 2050 г. В противном случае не удастся предотвратить значительное повышение содержания углекислого газа в атмосфере и повышения ее температуры. Между тем, и текущий уровень содержания углекислоты (385 частиц на миллион) высок. В мировой истории подобный уровень был достигнут 4 млн лет назад. Тогда причиной высокой концентрации стала повышенная вулканическая активность, связанная со столкновением тектонических платформ, в результате которого образовались Гималаи. Известно, что тогда огромные выбросы углекислого газа в атмосферу привели к тому, что почти весь лед на планете растаял. Ни в Гренландии, ни на полюсах вообще не

осталось льда. То есть, если стабилизировать ситуацию на нынешнем уровне, то в ближайшем будущем на планете будет проходить то же самое — массовое таяние льда. Поэтому задача состоит не в том, чтобы сократить объемы выбросов, но и в том, чтобы сократить содержание углекислого газа в атмосфере. Технологии, которые позволяют это делать, уже есть, но первый необходимый шаг — прекратить дальнейшее загрязнение атмосферы. Именно для этого и нужен общественный договор, уверен ученый.

Если есть политическая воля, то проблему решить все же можно. Понятно, что путем простого введения налогов на выбросы, которые производители легко переложат на потребителей через повышение цен, двигаться нельзя. Совсем другая перспектива рисуется при выборе другого варианта, предусматривающего установление квот на выбросы.

Механизм в целом прост: устанавливается допустимое для планеты общее количество выбросов, создается система ваучеров и обеспечивается возможность трансфера этих ваучеров между компаниями. Установить, сколько должно быть ваучеров, не проблема, уверен ученый. И она может быть решена в несколько раундов переговоров между странами. Сначала об общем количестве таких ваучеров, потом — о распределении между странами. Как проводить подобные переговоры — на эту тему тоже есть наработки, в которых помогла математика, позволяющая «проиграть» возможные сценарии с участием всех сторон, которые могут внести разумные предложения. По существу, — дело за политической стороной проблемы, в первую очередь, за проведением тех мероприятий, которые могут снять противодействие процессу достижению договоренностей. Например, мер, гарантирующих рабочие места тем, кто может стать безработным, прежде всего в угле- и нефтедобыче.

доклад 7 декабря 2011 г.

Глава 11. Джонатан Итон. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения

[Джонатан Итон](#), профессор, Пенсильванский университет (США)

11.1. Общее заключение

- Исключительно категоричное, продуманное и широкое исследование всего ряда вопросов, связанных с экономической политикой в России.
- В документе с научной точки зрения рассматриваются как общая картина, так и мелкие детали.
- Авторы воспользовались аналитическим мышлением применительно к широкому ряду вопросов.
- Точка зрения очень сбалансирована, а доводы делаются в аспекте общего благополучия.

Документ является очень своевременным

- После распада коммунизма Россия прошла три основных этапа
 - 1990-е: экономический спад и массовые волнения;
 - начало 2000-х: мощный рост торговли природными ресурсами обеспечивает стабильность и продвижение к строительству институтов, необходимых для стабильного экономического роста;
 - конец 2000-х: дальнейшее развитие торговли природными ресурсами ведет к остановке прогресса, а экономике грозит серьезный случай «голландской болезни».

Что плохого в богатых природных ресурсах?

- I. Стандартный довод голландской болезни:
 - экспортные доходы от природных ресурсов финансируют импорт, сокращая

спрос на рабочую силу в других секторах, конкурирующих с экспортным и импортным (т.е. торговых) секторами.

* поскольку природные ресурсы не требуют больших трудозатрат, он считается неторговым сектором (сектором услуг).

* почему это плохо?

* продаваемые товары могут зависеть от разного рода статичных и динамичных внешних факторов.

• «ноу-хау» в этих секторах теряется.

• рабочие больше не получают необходимые знания, поскольку сектор услуг обычно менее сложен технически.

- В тех пределах, насколько эта политика стремится решить эту проблему, предпочтительно поддерживать баланс между защитой от импорта и продвижением ходовых товаров, не относящихся к ресурсам!

* уменьшение неравномерности

* большее содействие конкуренции: защита своих предприятий от иностранной конкуренции может привести к монопольной ренте, снизить стимулы для инноваций.

• II. Цены на природные ресурсы подвержены циклическим изменениям, что вызывает повышенные колебания доходов экономики в зависимости от цикличности мировой экономики.

• III. Природные ресурсы создают ренту. Получение доступа к этим рентам становится целью экономической активности (Крюгер-Закс). Стимулы к инновациям замещаются стимулами к получению рент.

- Мои выводы (исходя из прочитанного доклада) по этим вопросам изложены в конце документа. Теперь давайте вернемся к отчету.

Моя точка зрения на эти комментарии

- - Как экономиста-международника
- Как экономиста
- Как редактора
- Как человека

1. Комментарии об общем формате и организации документа в целом.
2. Комментарии к некоторым разделам.

11.1.1. Комментарии в целом по документу

1. В некоторых главах было бы полезно сосредоточиться на нескольких основных идеях.

(a) Иногда в главах содержится длинный список индивидуальных предложений, но в некоторых из них не приведены последствия и детали, например, маркированный список в виде "X требует улучшений". Как? Почему?

(b) Очень хорошие принципы теряются в море деталей.

(c) Можно ли организовать главы вокруг небольшого ряда принципов?

i. Хороший пример принципа организации: в главе 15 «Преодоление территориальной разобщенности» подчеркивается, что политика не должна основываться на каком-либо допущении о праве на бесплатный доступ к дорогам и шоссе общего пользования.

2. В некоторых главах было бы полезно привести более подробное описание текущей ситуации. Даже российским экспертам можно напомнить о некоторых важных фактах.

(a) Примеры: роль Российской Федерации, регионов, муниципалитетов, частного сектора в предоставлении различных услуг (например, образование, транспорт,

здравоохранение)

(b) Краткое описание и детали бюджета.

(c) Кроме этого, перед обсуждением желаемых изменений, можно обсудить недостатки существующей системы.

3. В следующем проекте должно быть проведено больше связей между главами. (подробности ниже).

4. Сценарии в отдельных главах кажутся произвольными и не всегда хорошо составленными.

5. Можно ли сделать совокупные сценарии с отдельными компонентами для каждого раздела?

Как бы выглядел бюджет для каждого?

11.1.2. Комментарии по некоторым частям документа

1. Инновации

(a) Пожалуй, самое важное

(b) Россия, возможно, растрчивает богатое наследие технических возможностей

(c) Прежний лидер в математике, прикладной математике, авиации и т.д. Что

случилось?

(d) Какова институциональная основа для этой возможности? Больше исходных данных.

(e) Роль исследовательских университетов (Германия, США), государственных школ при лабораториях (Grandes Ecoles во Франции).

(f) Профессиональное обучение в Германии.

(g) Расположение России, человеческие ресурсы не делают ее центром низко-технологичного производства. Россия должна опираться на свой человеческий капитал.

(h) Некоторые пропущенные вопросы: венчурный капитал, открытость для рынка высокотехнологичных капитальных товаров.

(i) страница 50: Санкции (вплоть до закрытия) для предприятий, сохраняющих устаревшие производства.

Плохая идея! Вместо этого сделайте так, чтобы они были открыты для конкуренции и недобровольных поглощений.

2. Глава по макроэкономике

(a) Ряд трудных вопросов без отсутствия очевидных ответов

(b) Норвежская модель

(c) Но у России есть огромные потребности во внутренних инвестициях и инфраструктуре, которые могут оправдать текущие бюджетные дефициты.

3. Налоговый принцип: налоговая готовая не промежуточная продукция (не добавляйте отклонение по распределению к отклонению по потреблению).

4. Экспортный налог на нефть и газ: сложный ряд вопросов

Но я в целом согласен с заключением доклада о том, что отмена налога –

хорошая идея.

(a) Страница 73: Paul Volcker, а не Paul Walker.

5. Обсуждение тарифов, стр. 81: худшее утверждение в докладе, игнорирующее основы экономики.

(a) Тарифная защита абсолютно противоречит повышению конкуренции.

(b) Тарифная защита защищает монопольную ренту.

(c) «Завышенные» тарифы защищают по-разному.

(d) Если цель заключается в предотвращении «голландской болезни», то не сырьевой экспорт нужно развивать параллельно.

(e) Торговая политика Ивана Грозного была лучше, чем предлагаемое здесь.

6. Пенсии: Пенсионный возраст дифференцируется по профессии, то же самое имеет место в Греции, даже в США.

(a) Действительно ли это хорошая идея?

(b) Как насчет другой карьеры для тех, кто вышел на пенсию?

(c) Принудительный досрочный уход на пенсию, чтобы освободить рабочие места для молодых работников (стр. 92): Не менее худшее утверждение в докладе с точки зрения игнорирования базовой экономики.

(d) Фиксированное число рабочих мест – заблуждение, так же как и доводами против механизации.

(e) 63 года кажется слишком ранним возрастом для выхода на пенсию: в США ступенчатая система.

(f) Доводы в пользу отдельного фонда в системе выплаты пенсий из текущих доходов (как в США).

7. Финансовая система

- (a) Конкуренция со стороны иностранных банков, внутри России за ее пределами
- (b) Много предложенных способов без четкой рекомендации на основе экономического анализа. Даймонд-Дибвиг – лучшее, что у нас есть.
- (c) Проблемы: регулирование, слишком сильное, чтобы не справиться, все несут затраты.
- (d) Недавний кризис: Кажется, лучше всего из него вышла Канада.

Давайте сделаем банки большими, но скучными

8. Рынок труда и миграция

- (a) неофициальная занятость и предпринимательство.
- (b) взаимодействие с жилищной политикой
- (c) иммигранты и бизнес (Канада: инвестиционное требование)
- (d) стр. 127: почему обучение на месте - проблема?
- (e) стр. 146: регресс к определению нуждаемости: возможна манипуляция

9. Вопросы здравоохранения

- (a) Было бы хорошо подробней обсудить существующую систему.
- (b) Доходы врачей: США: переход на медсестер и парамедиков
- (c) Налоги на табак и алкоголь: предотвращение и доход (вопрос эластичности).
- (d) Подробное обсуждение страховки, кто платит, единственный плательщик.
- (e) Опыт США: заставить работодателей платить – плохая идея.

10. Образование: роль РФ, регионов, муниципалитетов, частного сектора,

работодателей.

11. Вопросы землепользования

- (a) Сокращающиеся города: уроки бывшей ГДР.
- (b) Высокая и низкая плотность: транспорт, отопление, ходьба, здравоохранение (США: жители Нью-Йорка меньше страдают от излишнего веса и проблем со здоровьем).
- (c) Джейн Джейкобс: преимущества смешанного использования.
- (d) США: очень плохой пример.
- (e) Политическая власть разработчиков.

12. Транспорт

- (a) налог на пробег и налог на бензин.
- (b) затраты и выгода от использования иностранных портов.
- (c) стр. 218: что означает ось Y на графике?

13. Информационно-коммуникационные технологии

- (a) Слишком длинные списки хороших вещей
- (b) Больше о государственно-частном взаимодействии.
- (c) Что насчет ПИИ? Не упоминается.

14. НПО и общественные учреждения.

- (a) Хорошо, но некоторые примеры в США.
- (b) религиозная принадлежность и гражданские права (например, занятость людей нетрадиционной ориентации)
- (c) Совместный выбор с влиятельными (Движение чаепития в США)

15. Приватизация

- (a) Большой обзор текущей ситуации.
- (b) отношения с конкурентной политикой (частный монополист может легко оказаться хуже, чем государственное предприятие).
- (c) роль ПИИ.

16. Закупки

- (a) роль тендеров?
- (c) роль ПИИ (США: «Покупай американское»)
- (c) «антидемпинговое» условие кажется ошибочным. (Это была ужасная идея в США).

III. Соединение частей

Строительство институтов: роль образования во всем этом.

1. Инновации: потребность в высококвалифицированных ученых (как в основных, так и в прилегаемых областях) в исследовательской среде.
2. Государственное управление
3. Бизнес и Менеджмент
4. Региональная интеграция

11.1.3. Заключение

- Сведение анализа к основным вопросам государственной политики – сложная задача в любой стране, особенно с мощными специальными интересами.
- Природные ресурсы особенно склонных к созданию мощных специальных интересов (в том числе в США).
- Данный документ – смелая попытка свести рациональный анализ к этим вопросам.

- Я буду очень рад, если какие-либо из моих комментариев поспособствуют улучшению этого документа.

11.2. Торговля и мировая рецессия

Аннотация

Во время Великого спада 2008-2009 гг. мировая торговля упала на 30 процентов относительно ВВП. Был ли этот крах следствием факторов, затрудняющих международные сделки, или такое состояние на самом деле отражает более серьезный спад в секторах, где осуществляется наибольшее количество торговых операций? При ответе на этот вопрос используются подробные данные международной торговли, интерпретируемые в рамках модели общего рыночного равновесия. Имитация контрфактуальной модели демонстрирует, что изменения в составе расходов на производство, особенно в отраслях промышленности, производящих товары длительного пользования, составляет более 80 процентов от падения уровня торговли/ВВП. В некоторых странах увеличение препятствий на пути роста торговли привело к сокращению торговли, однако в мировом масштабе влияние таких изменений во многом компенсируется.

11.2.1. Введение

В период Великого спада 2008-2009 гг. мировая торговля упала почти на 30 процентов относительно ВВП. На четырех участках Рис. 1 схематически представлены средние значения импорта и экспорта относительно ВВП для четырех крупнейших экономик в мире: Соединенных Штатов Америки, Японии, Китая и Германии. Начиная с 2008 года, торговля/ВВП в каждой из этих стран резко снизились. Такое значительное падение международной торговли привлекло серьезное внимание и вызвало озабоченность. К примеру, в работе Айхенгрин (2009 г.) утверждается следующее: «Процесс краха торговли, начиная с лета 2008 года, безусловно, вызвал ужас, особенно в отсутствие надлежащего понимания его причин»¹.

С учетом того, что отрасли производства товаров длительного пользования являются проциклическими, одним из объяснений является падение торговли относительно ВВП за счет изменения структуры мирового производства в период рецессии. С другой стороны, причиной может быть, в широком понимании, усиление торговых трений в приграничных регионах. В данном документе исследуется относительный вклад этих двух гипотез, как в мировом масштабе, так и на уровне отдельной страны.

Вывод заключается в том, что основная часть сокращения международной торговле объясняется снижением доли спроса на ходовые товары. Изменение спроса только на товары длительного пользования составило около 65 процентов межстрановых различий в изменениях в торговле промышленными товарами и ВВП за первый квартал 2008 года по

¹ На симпозиуме по международной торговле (2009 г.) обсуждался следующий вопрос относительно краха: «Падение мировой торговли происходит стремительнее, чем падение глобального ВВП – и даже быстрее, чем в какой бы то ни было период после Великой депрессии. В чем причина?» В работе Болдуина (2009 г.) представлены различные гипотезы десятков исследователей.

отношению к первому кварталу 2009 года, что охватывает четырехквартальный период резкого спада в торговле. Сокращение общего спроса на произведенные товары (длительного и кратковременного пользования) составило более 80 процентов от глобального сокращения торговли/ВВП в 2008 и 2009 гг.

Спад в торговле, характерный для некоторых стран (и между некоторыми парами стран) превышает уровень, который можно было бы ожидать, учитывая лишь изменения, произошедшие в структуре спроса. Таким образом, усиление торговых трений само по себе внесло вклад в проблемы, стоящие перед глобальной экономикой, а также сыграло важную роль в некоторых странах, особенно в Китае и Японии. Наши расчеты показывают, однако, что в других странах было заметное сокращение торговых трений за этот период. В мировом масштабе такое влияние в основном нивелируется. При осуществлении связанных вычислений с использованием данных Великой депрессии, мы получили данные, на основании которых можно предположить резкое увеличение торговых трений в Соединенных Штатах в начале 1930-х годов.

Применяемый для этого расследования аналитический инструмент, представляет собой многосекторную модель производства и торговли, с использованием калибровки секторальных данных производства и двусторонней торговли за последние кварталы. Мы изучаем противоречащие фактам условия, чтобы определить, по какому пути шло бы развитие торговли, если бы не изменился спрос в производственном секторе при отсутствии увеличения торговых трений². Наш подход также позволяет нам

² Так же как при оценке экономического роста используется теоретическая основа для разложения роста производства на рост затрат труда и капитала, а также остаток по Солоу, в данной работе используется модель для разложения изменений в торговых потоках на такие факторы, как изменение торговых трений и структуры спроса. Согласно «секторному» подходу к расчету экономического цикла Шари и др. (2007 г.), данное разложение зависит от контрафактных откликов на различные виды экономических шоков на базе модели общего равновесия.

анализировать степень, до которой то, что происходит с отдельной страной, является следствием (i) нарушения экономического равновесия, затронувшего ее непосредственно и (ii) нарушения экономического равновесия, поразившего другие страны, затронувшие ее посредством торговых отношений.

Мы действовали следующим образом. В следующем разделе рассматриваются некоторые основные объяснения, касающиеся недавнего краха торговли. В разделе 3 рассматривается ряд основных данных относительно того, что происходило в торговле и промышленном производстве за последний период. В разделе 4 представлена структура, с помощью которой такие данные используются при количественном определении вклада различных видов экономических шоков в крах ВВП. В разделе 5 объясняется, каким образом соотносятся такая структура и полученные данные. Далее в разделе 6 приводится анализ произошедших событий путем изучения различных контрфактов, причем различные виды экономических шоков подавляются. В качестве конечного исследования, в разделе 7 приводится сравнение недавнего опыта падения объемов торговли в течение рецессии 2001 года в США и в ходе Великой депрессии. Раздел 8 является заключительным.

11.2.2. Сокращение объемов торговли: Гипотезы

В литературе предлагаются различные объяснения относительно снижения торговых потоков на фоне общей экономической активности. В работе Левченко и др. (2010 г.) для демонстрации того, что в последнее время сокращение торговли представляется значительным по сравнению с предыдущими спадами, использованы данные, касающиеся США. Они иллюстрируют относительное сокращение спроса на ходовые товары, особенно длительного пользования.³

В работе Бемса и др. (2010 г.) комбинируются преимущества подходов и методик Леонтьева со структурой «затраты-выпуск», предложенной Джонсоном и Ногера (2009 г.) для установления связей между изменениями в конечном спросе в ходе недавнего экономического спада и изменениями в торговых потоках в масштабах мировой системы. Данная работа свидетельствует о том, что изменение структуры ВВП может во многом являться причиной спада в торговле относительно ВВП.⁴

Другие работы свидетельствуют о том, что торговые трения или явления, увеличивающие местные отклонения, имеют первоочередное значение. Например, учитывая, что банковские системы многих стран пребывали в критическом состоянии, в одной из ведущих гипотез предполагается, что

³ В работе Энгель и Ван (2009 г.) также подчеркиваются различные циклические свойства товаров длительного и кратковременного пользования, как в целом, также и во время недавнего экономического спада.

⁴ Парный анализ на уровне фирм для европейских стран подтверждает мнение, что именно подобные изменения в структуре спроса, а не крах торговых кредитов или глобальных цепочек поставок, являются причиной спада в торговле. В работах Беренс и др. (2010 г.) указано, что при рассмотрении объемов импорта и экспорта бельгийских фирм, выяснилось, что торговля в области потребительских товаров длительного пользования и средств производства сократилась намного больше, чем в области других продуктов, в то время как финансовые факторы и участие в цепочках поставок затронули пропорционально внутреннюю и внешнюю деятельность. Рассматривая объем экспорта французских фирм, Бриконь и др. (2010 г.) пришли к выводу, что компании, участвующие в торговле товарами длительного пользования, гораздо больше пострадали от кризиса, хотя они также пришли к выводу, что имеет место зависимость от внешнего финансирования

крах торговых кредитов способствовал спаду в торговле. В работах Амитаи и Вайнштейна (2010 г.) демонстрируется, что здоровье банков японских фирм в значительной степени оказывает влияние на экспортную деятельность таких компаний, предположительно благодаря их роли в выдаче торговых кредитов. С помощью данных по торговле в США в ходе недавних событий, в работах Чор и Манова (2009 г.) демонстрируется, что в секторах, требующих большего финансирования, наблюдается большее снижение объема торговли. В работах Маккиннона (2009 г.) и Бхагвати (2009 г.) внимание также сосредоточено на роли снижения уровня торговых кредитов при объяснении недавнего краха торговли.

Другие отмечают, что дополнительные препятствия на пути торговли были созданы благодаря протекционистским мерам. В работе Брока (2009 г.) констатируется следующее: «...многие политические лидеры признали непреодолимыми старые привычки к протекционизму ... Таким образом, в этом заключается большая часть ответа на вопрос о том, почему падение мировой торговли опережает падение мирового ВВП». Другая гипотеза заключается в том, что поскольку торговые потоки измеряются в валовом исчислении, а не в выражениях добавленной стоимости, движущей силой спада, возможно, является распад международных вертикальных цепочек поставок. В работе Эйхенгрин (2009 г.) сообщается следующее: «самым важным фактором, является, вероятно, рост глобальных цепочек поставок, усиливший влияние снижения конечного спроса на торговлю». Подобные гипотезы также встречается в работах Йи (2009 г.). Кроме того, динамика, связанная с товарным циклом, может привести к непропорционально резкому спаду торговли, как отмечается в работе Алессандриа и др. (2010а, 2010б). И наконец, внедренные во всем мире меры бюджетного стимулирования могут на местном уровне претерпеть некоторые изменения за счет политического

давления на государственные закупки. Все подобные потенциальные сбои можно толковать в широком масштабе как отражение международных торговых трений, где некоторые факторы напрямую воздействуют на товары, непосредственно пересекающие международную границу.

В таких работах как Левченко и др., Чор и Манова, Амитаи и Вайнштейн проводится анализ данных, полученных в одной из стран в состоянии частичного равновесия, при этом имеется возможность использовать весьма детализированные данные, позволяющие осуществлять чистую идентификацию различных последствий. Данную работу можно рассматривать как дополнение к таким эмпирическим исследованиям по конкретным странам. Данная структура обладает преимуществом, поскольку она позволяет оценить гипотезы относительно спада в торговле в многострановой количественной модели общего равновесия.

11.2.3. Первый взгляд на данные

Прежде, чем перейти к данной аналитической структуре, для детального изучения вопроса о движущих силах спада в торговле, рассмотрим некоторые из ключевых переменных, чтобы понять, насколько события периода Великого экономического спада отличаются от предыдущих подобных событий.⁵ Вначале рассмотрим вопрос, как рост торговли относительно ВВП соотносится с реальным ростом ВВП за последние 50 лет. Затем вернемся к

⁵ В Приложении А описываются данные, используемые в документе. Большая часть данных, таких как эластичность потребления-производства, ежемесячные торговые потоки и ежегодные уровни производства, черпается непосредственно из международных источников. Кроме того, используются собственные месячные показатели промышленного производства и цен изготовителей в секторах производства товаров длительного и недлительного пользования, полученные на основании взвешенного среднего эквивалентных показателей из более детализированных секторов. И наконец, с целью извлечения внутренне согласованных ежемесячных данных о выпуске продукции с использованием таких ежемесячных показателей и ежегодных данных выпуска продукции, используются процедуры, называемые временной разбивкой, описанные в Приложении А.

вопросу, как расходы на производства, являющиеся основным компонентом торговли для большинства стран ОЭСР, изменяются за тот же период в соответствии с ВВП. И наконец, рассмотрим зависимость между торговлей промышленными товарами и промышленным производством в течение последнего десятилетия. Такая взаимосвязь исходных данных зависит от результатов осуществления дополнительной калибровки.

11.2.4. Торговля и ВВП

Является ли значительный спад торговли относительно ВВП в период Великого спада аномальным явлением или просто проявлением регулярности экономического цикла? В качестве иллюстрации ответа, на Рис. 2 схематически изображены изменения объема не нефтяного импорта относительно ВВП в зависимости от изменения реального ВВП за четыре квартала для Соединенных Штатов Америки, Японии, Китая и Германии, начиная с первого квартала 1960 года и заканчивая четвертым кварталом 2009 года.⁶ Результаты наблюдений в период Великого спада отображаются в виде сплошных квадратов, а прочие – пустыми кружками. Линии регрессии включены на базе результатов наблюдений, сделанных до Великого спада. Обратите внимание, что для Соединенных Штатов Америки и Германии наклон линии является явно позитивным, а также на то, что результаты наблюдений в период Великого спада лежат близко к линии регрессии, базирующейся на данных предыдущего периода. Они, конечно же, расположены в нижнем левом конце, отражая тот факт, что Великий спад представляет собой худшую рецессию за данный период времени. Для

⁶ В данном документе, путем исследования изменений в данных в течение четырех кварталов учитываются сезонные колебания. Из-за ограниченности данных, схематическое представление данных Китая представлено в виде данных импорта промышленных товаров относительно ВВП (а также в виде данных промышленного производства относительно ВВП на Рис. 1 в Приложении).

Японии и Китая, однако, в предыдущие годы характерна слабая зависимость объемов импорта и ВВП, либо ее полное отсутствие. Таким образом, сокращение торговли/ВВП, которые пережили эти страны в ходе Великого спада, представляет собой отклонение от предыдущих моделей.

11.2.5. Производство и ВВП

Для рассмотрения вопроса о потенциальной роли воздействия структуры, аналогичным образом были исследованы изменения доли расходов на производство относительно изменений реального ВВП в течение четырех кварталов для одних и тех же четырех стран за одинаковый период, при этом результаты наблюдений во время Великого спада были отделены от других результатов, как указано выше.⁷ Было обнаружено, что уклон, базирующийся на более раннем периоде, выглядит положительным для всех четырех стран, при этом результаты наблюдений во время Великого спада не представляются аномальными.

Торговля и промышленное производство: Индекс Хэда-Райса

По крайней мере, для некоторых стран спад в торговле и снижение расходов на промышленное производство являются симптомами рецессии. В какой же степени торговля промышленными товарами упала ниже ожидаемого уровня, учитывая сокращение расходов на производство? Для того, чтобы получить ответ, необходимо рассчитать показатель торговых трений между парами отдельных стран. Известно, что данный показатель впервые был использован в работах Хэда и Райса (2001 г.), поэтому в данном документе он называется индексом Хэда-Райса.

⁷ Данные соотношения отображены в графической форме на рис. 1 в Приложении А.

Индекс может быть получен из стандартного уравнения для определения удельного веса:

$$X_{ni} = \kappa \frac{Z_n^I Z_i^E}{\tau_{ni}},$$

где Z_n^I представляет собой вектор характеристик назначения, Z_i^E – вектор характеристик источника (при этом для каждого обычно используется ВВП), и $\tau_{ni} \geq 1$ – индикатор трений, затрудняющих экспорт, принимающий значения от i до n (часто представленный в виде функции расстояния). Предположим, что соотношение применяется также к продаже жилья X_{ii} , при $T_{ii} = 1$. В таком случае, индекс Хэда-Райса для торговли, принимающий значения от i до n , определяется следующим образом:

$$\Theta_{ni} = \left(\frac{X_{ni} X_{in}}{X_{nn} X_{ii}} \right)^{1/2} = (\tau_{ni} \tau_{in})^{-1/2}. \quad (1)$$

Обратите внимание, что с помощью подобного измерения производится обратное извлечение чистого компонента торговых трений уравнения для определения удельного веса (хотя в них невозможно отличить направляющие элементы).⁸ Индекс для товаров длительного и кратковременного пользования вычисляется отдельно с использованием данных торговли с целью получения X_{ni} для $n \neq i$ и данных по производству и экспорту для

⁸ Индекс нечувствителен к масштабу или соответствующим объемам и продуктивности торговых партнеров, в отличие от упрощенных критериев, таких как отношение объемов импорта или экспорта к производству. В своих работах Хэд и Райс (2001 г.) использовали индекс и уравнение (8) для определения масштабов воздействия границы на торговлю между Соединенными Штатами и Канадой для нескольких отраслей промышленного производства. В работах Джэкса и др. (2009 г.) приведены результаты исследований довольно похожего объекта за период более 100 лет с целью проведения анализа долгосрочных изменений в области торговых трений.. Соответствующие оценки двусторонних торговых трений приведены также в работах Андерсона и Йотова (2009 г.)

вычисления X_{ii} в течение периода с первого квартала 2000 года вплоть до четвертого квартала 2009 года для 22 стран, перечисленных в Таблице 1.⁹

На Рис. 3 изображены шесть двусторонних индексов Хэда-Райса с использованием данных Соединенных Штатов Америки, Японии, Китая и Германии, отдельно для товаров длительного и кратковременного пользования.¹⁰ При увеличении торговых трений в период Великого спада отмечается снижение индекса в течение последних нескольких кварталов. Результаты являются неоднозначными. Что касается деловых отношений с участием Германии, здесь не наблюдается заметного снижения, причем индекс для товаров кратковременного пользования в некоторых случаях возрастает. Создается впечатление, что для таких деловых отношений спад касается внутренней деятельности (знаменатель уравнения (1)) в такой же степени, как внешнеторговых операций (числитель уравнения (1)). Однако, для некоторых деловых отношений с участием Китая или Японии индексы заметно снижались, начиная с 2008 года.

На Рис. 4 обобщены тенденции, наблюдаемые в области торговых трений на уровне страны. Произведена оценка фиксированных воздействий объединенной регрессии $\ln \Theta_{ni}$ на уровне страны-времени путем умножения результатов наблюдений на весовой коэффициент в зависимости от числителя уравнения (1) для первого квартала 2008 г. с целью акцентирования внимания на более важных торговых партнерах. После схематического изображения двусторонних деловых отношений становится заметным, что для Соединенных Штатов Америки и Германии рецессия не подразумевает значительного увеличения торговых трений, в то время как

⁹ Объем закупок товаров отечественного производства страной n , X_{nn} , вычисляется как разница между объемами валовой продукции и экспортных поставок: $X_{nn} = Y_n - \sum_{i \neq n} X_{in}$.

¹⁰ С тем, чтобы свести к минимуму влияние фактора сезонности, на приведенных ниже Рис. 3 и Рис. 4 схематически представлены скользящие средние за четыре квартала.

для Японии и Китая характерно такое резкое увеличение. В процессе обзора всех стран в ракурсе собранных данных было обнаружено снижение ровно наполовину зафиксированного в определенное время воздействия на производство товаров длительного пользования и чуть меньше чем наполовину на товары кратковременного пользования за период, начиная с первого квартала 2008 года и заканчивая первым кварталом 2009 года. Напрашивается вывод, что изменения в торговых трениях между странами представляются весьма неоднородными и часто являются сравнительно незначительными.

Такие упрощенные соотношения предполагают, что как общее снижение расходов на производство, так и увеличение торговых трений, по крайней мере для некоторых стран, может стать причиной краха торговли. Чтобы оценить количественный вклад каждого из факторов, а также других потенциальных факторов, необходимо обратиться к используемой авторами структуре для объединения таких различных источников информации в модель.

11.2.6. Структура, используемая для анализа мировой рецессии

Используемая структура общего равновесия построена на основе работ Итона и Кортума (2002 г.), Лукаса и Альвареса (2008 г.), а также Дэкле и др. (2008 г.). Такой подход наиболее тесно связан с недавними работами Калиендо и Парро (2009 г.), в которых используется многосекторальное обобщение подобных моделей для изучения влияния НАФТА.

Начнем с описания структуры затрат-выпуска. Далее объединим эту структуру с моделью двусторонней торговли. В данном случае используется обработка некоторых параметров модели, например, повременное фиксирование, при одновременном изменении других параметров, однако для удобства описания временные индексы не используются, пока такой отличительный признак не станет актуальным.

Структура спроса и затрат-выпуска

Рассмотрим страны $i = 1, \dots, I$ с постоянной доходностью серийного производства и совершенно конкурентными рынками. Существует три сектора, индексируемых на величину j : производство товаров длительного пользования ($j = D$), производство товаров кратковременного пользования ($j = N$) и непроизводственный сектор ($j = S$). Обозначение S было выбрано потому, что «услуги» (на языке оригинала: «services») представляют собой значительную долю непроизводственного сектора, хотя данная категория включает в себя также сельское хозяйство, нефть и другие сырьевые материалы. Все сектора обозначены как $\Omega = \{D, N, S\}$, а производственные сектора обозначены как $\Omega_M = \{D, N\}$.

Модель международной торговли создана только для производственных секторов. Согласно данной системе чистый объем торговли в секторе S является экзогенным. В рамках производственного сектора проводится

различие между товарами длительного и кратковременного пользования, потому что для этих двух групп характерны шоки различных масштабов, как описано в работах Левченко и др. (2009 г.).

Обозначим валовую продукцию страны i как Y_i^j в секторе $j \in \Omega$, X_i^j при ее валовом поглощении j , и $D_i^j = X_i^j - Y_i^j$

как ее дефицит в j . Тогда общий дефицит страны i можно представить в виде:

$$D_i = \sum_{j \in \Omega} D_i^j,$$

где для каждого $j \in \Omega$,

$$\sum_{i=1}^I D_i^j = 0.$$

Обозначив ВВП как Y_i^F , окончательные совокупные расходы можно вычислить как $X_i^F = Y_i^F + D_i$. Соотношение между ВВП и секторальным валовым производством зависит от структуры затрат-выпуска, к рассмотрению которой мы сейчас переходим.

Объемы выпуска продукции по отраслям используются как в вычислениях затрат на производство, так и удовлетворения конечного спроса. Для расчёта синтетического показателя секторального производства используется коэффициент Кобба-Дугласа.¹¹ Добавочная стоимость представляет собой

¹¹ Чтобы избежать не представляющих интереса констант в следующих функциях затрат, коэффициент Кобба-Дугласа определяется следующим образом:

$$B_i^j = \left(\frac{l_i^j}{\beta_i^j} \right)^{\beta_i^j} \prod_{l \in \Omega} \left(\frac{y_i^{jl}}{\gamma_i^{jl}(1 - \beta_i^j)} \right)^{\gamma_i^{jl}(1 - \beta_i^j)},$$

где значение B_i^j представляет собой набор затрат на выпуск продукции в секторе j . Здесь величина l_i^j определяет затраты труда в секторе j , а величина y_i^{jl} – секторальные / промежуточные затраты на производство в секторе- j .

долю β_i^j валовой продукции в секторе j страны i , при условии, что γ_i^{jl} обозначает долю сектора l в промежуточном производстве, используемом в секторе j , при значении $\sum_l \gamma_i^{jl} = 1$ для каждого $j \in \Omega$.¹²

Теперь мы можем выразить ВВП в виде суммы добавленных стоимостей по секторам:¹³

$$Y_i^F = \sum_{j \in \Omega} \beta_i^j Y_i^j.$$

(2)

Предположим, что единичный фактор, обозначаемый как труд, рассматривается как абсолютно мобильный во всех секторах.¹³

Тогда:

$$Y_i^F = \sum_{j \in \Omega} w_i L_i^j = w_i L_i.$$

И наконец, обозначим долю выпуска сектора j в совокупном конечном спросе страны как α_i^j . Итоговые расходы на выпуск продукции в секторе j в стране i вычисляются следующим образом:

$$X_i^j = \alpha_i^j X_i^F + \sum_{l \in \Omega} \gamma_i^{lj} (1 - \beta_i^l) Y_i^l.$$

(3)

¹² Таблицы затрат-выпуска служат в качестве поддержки варианта расчета коэффициента Кобба-Дугласа, предложенного в данном документе. На Рис. 2 в Приложении показано, что значения β и γ для ряда крупных стран оставались довольно стабильными в период с 2000 по 2005 годы.

¹³ Можно считать, что такой анализ допускает использование произвольного числа секторально-мобильных факторов до тех пор, пока коэффициент интенсивности не станет различным для различных секторов.

В качестве пояснения к формуле (3) рассмотрим случай производства товаров длительного пользования при $j = D$. Первое выражение справа представляет собой конечный спрос на товары длительного пользования. Снижение величины a_i^D демонстрирует непропорциональное сокращение окончательных расходов на товары длительного пользования в стране i (приобретенные потребителями или фирмами в качестве инвестиционных товаров). Второе выражение отражает значение спроса на товары длительного пользования в качестве промежуточных ресурсов. Итоговый спрос на товары длительного пользования в стране i ; X_i^D является просто их суммой.

Определим матрицу Γ_i 3×3 коэффициентов затрат-выпуска при значении $\gamma_i^{lj}(1 - \beta_i^l)$ в строке l и столбце j , где расположены сектора в порядке D, N и S . Теперь мы можем составить уравнения вида (3) для каждого значения j и выразить их в виде следующей линейной системы:

$$\mathbf{X}_i = \mathbf{Y}_i + \mathbf{D}_i = \alpha_i X_i^F + \Gamma_i^T \mathbf{Y}_i,$$

(4)

где Γ_i^T является транспонированной матрицей Γ_i , а выделенные жирным шрифтом переменные \mathbf{X}_i , \mathbf{Y}_i , \mathbf{D}_i и \mathbf{a}_i являются матрицами-столбцами 3×1 , включающими элементы, каждый из которых содержит соответствующую переменную для секторов D, N , и S .

В качестве входящих значений примем зарплату w_i и отраслевые цены p_i^l при $l \in \Omega$. Коэффициент Кобба-Дугласа подразумевает, что набор затрат, используемых в секторе $j \in \Omega$, определяется следующим образом:

$$c_i^j = w_i^{\beta_i^j} \prod_{l \in \Omega} (p_i^l)^{\gamma_i^{jl}(1 - \beta_i^j)}.$$

(5)

Включение непроизводственной сферы в производственную

Как отмечалось выше, в данной работе не осуществляется детальное моделирование торговли в секторе S . В данном случае, модель переформулируется таким образом, чтобы сектор S уравнивался только в фоновом режиме, что позволяет сосредоточиться на равновесии товаров длительного пользования D и кратковременного пользования N :

Производительность труда в стране i в секторе S определяется как A_i^S ; поэтому $p_i^S = c_i^S/A_i^S$. Принимая во внимание косвенное производство, стоимость услуг в стране i вычисляется следующим образом:

$$p_i^S = \left(\frac{1}{A_i^S} w_i^{\beta_i^S} \prod_{l \in \Omega_M} (p_i^l)^{\gamma_i^{Sl}(1-\beta_i^S)} \right)^{\frac{1}{1-\gamma_i^{SS}(1-\beta_i^S)}}.$$

Подставляя это выражение для цены в непроизводственной сфере обратно в выражение для функции стоимости (5) при $j \in \Omega_M$, можно рассматривать производственные секторы таким образом, как если бы они интегрировали в свои операции всю деятельность по производству промежуточного продукта в непроизводственных секторах. Некоторые алгебраические уравнения демонстрируют, что набор затрат в секторе j , наряду с формулой (5), определяется следующим образом:

$$c_i^j = \frac{1}{A_i^{jS}} w_i^{\beta_i^j} \prod_{l \in \Omega_M} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\beta_i^j)},$$

(6)

при $j \in \Omega_M$, где выражение для производительности выглядит следующим образом:

$$A_i^{jS} = (A_i^S)^{\gamma_i^{jS}(1-\beta_i^j)/[1-\gamma_i^{SS}(1-\beta_i^S)]},$$

в то время как параметры затрат-выпуска принимают следующие значения:

$$\tilde{\beta}_i^j = \beta_i^j + \frac{\gamma_i^{jS}(1-\beta_i^j)\beta_i^S}{1-\gamma_i^{SS}(1-\beta_i^S)},$$

и

$$\tilde{\gamma}_i^{jl} = \gamma_i^{jl} + \gamma_i^{jS} \frac{\gamma_i^{Sl}(1-\beta_i^S) + \gamma_i^{jS}\beta_i^S}{1-\gamma_i^{SS}(1-\beta_i^S) - \gamma_i^{jS}\beta_i^S}.$$

Выражение A_i^{jS} фиксирует перемещение денежных средств из области продуктивности непроизводственного сектора в область затрат сектора j .

Параметр $\tilde{\beta}_i^j$ обозначает долю добавленной стоимости, применяемую непосредственно в секторе j , а также добавленную стоимость, созданную при производстве промежуточного продукта в непроизводственном секторе, используемую сектором j . Доля производства промежуточного продукта в непроизводственном секторе принимает значения $1 - \tilde{\beta}_i^j$, при значении $\tilde{\gamma}_i^{jl}$, представляющем собой долю производственного сектора l , являющегося промежуточным звеном между продуктами, используемыми сектором j , где:

$$\sum_{l \in \Omega_M} \tilde{\gamma}_i^{jl} = 1.$$

Подставив в формулу (3) данные непроизводственного сектора, получаем два уравнения, отображающих отраслевой спрос для каждой страны, по одному для каждого $j \in \Omega_M$:

$$X_i^j = \tilde{\alpha}_i^j(w_i L_i + D_i) - \delta_i^j D_i^S + \sum_{l \in \Omega_M} \tilde{\gamma}_i^{lj}(1 - \tilde{\beta}_i^l) Y_i^l, \quad (7)$$

где:

$$\delta_i^j = \frac{\gamma_i^{Sj}(1 - \beta_i^S)}{1 - \gamma_i^{SS}(1 - \beta_i^S)},$$

и

$$\tilde{\alpha}_i^j = \alpha_i^j + \delta_i^j \alpha_i^S. \quad (8)$$

Все, что остается от непроемственного сектора, это его торговый дефицит, который рассматривается как внешний. Таким образом, в оставшейся части документа j относится к $j \in \Omega_M$.

Международная торговля

Производство любой страны в любом секторе промышленного производства должно покрываться спросом других стран или самой страны. Определим π_{ni}^j как долю расходов страны n на товары в секторе j , приобретенные у страны i .

Тогда:

$$Y_i^j = \sum_{n=1}^I \pi_{ni}^j X_n^j.$$

(9)

Для моделирования определителей π_{ni}^j принята структура, описанная в работах Итона и Кортума (2002 г.). Производство товаров длительного и кратковременного пользования состоит из несвязанных единиц различных видов продукции, индексируемых на величину z^j .

Эффективность выпуска товаров z^j страны i определяется как $a_i(z^j)$ поэтому стоимость производства товаров z^j в стране i составляет $c_i^j/a_i(z^j)$,

где c_i^j представляет собой стоимость набора затрат, представленную уравнением (6).

Используя стандартное предположение айсберг-модели относительно вычисления торговых затрат, для доставки одной единицы товара в сектор j из страны i в страну n требуется транспортировка $d_{ni}^j \geq 1$ единиц, при этом $d_{ii}^j = 1$; цена единицы товара для покупателей в стране n для товара z^j , импортируемого из страны i , определяется по формуле:

$$p_{ni}(z^j) = c_i^j d_{ni}^j / a_i(z^j).$$

Каждая страна приобретает каждое отдельное изделие z^j из источника, обеспечивающего самую низкую стоимость, поэтому цена на такое изделие, фактически заплаченная в стране n , вычисляется по формуле:

$$p_n(z^j) = \min_k \{p_{nk}(z^j)\}.$$

Значение эффективности производства $a_i(z^j)$ изделий z^j в стране i представляет собой реализацию случайной переменной при распределении:

$$F_i^j(a) = \Pr[a_i(z^j) \leq a] = e^{-T_i^j a^{-\theta^j}}, \text{ независимо полученной из данных } i \text{ и } z^j.$$

Здесь $T_i^j > 0$ является параметром, отражающим общую эффективность производства любого изделия z^j в стране i . Средняя эффективность в секторе j страны i пропорциональна $(T_i^j)^{1/\theta^j}$. Параметр θ^j представляет собой единицу, обратную дисперсии эффективности.

Предполагается, что производство отдельных товаров, используемое как промежуточный ресурс или в сфере конечного спроса, объединяется в коэффициент постоянной эластичности замещения, при значении

эластичности $\alpha^j > 0$. В результате интегрирования цен на отдельные товары в секторе j получаем индекс цен:

$$p_n^j = \varphi^j \left[\sum_{i=1}^I T_i^j (c_i^j d_{ni}^j)^{-\theta^j} \right]^{-1/\theta^j}, \quad (10)$$

где φ^j является функцией θ^j и σ^j , при условии $\theta^j > (\sigma^j - 1)$. Подставляя результаты вычисления (6) в формулу (10), получаем следующее:

$$p_n^j = \varphi^j \left[\sum_{i=1}^I \left(w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj} (1 - \tilde{\beta}_i^j)} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl} (1 - \tilde{\beta}_i^j)} \frac{d_{ni}^j}{A_i^j} \right)^{-\theta^j} \right]^{-1/\theta^j}, \quad (11)$$

где значения $l \neq j$ относятся к другому производственному сектору и

$$A_i^j = A_i^{jS} (T_i^j)^{1/\theta^j},$$

отражает совокупное воздействие на технологические расходы в производственном секторе j и производительности в секторе S на индекс цен для изделия \mathbf{j} . Выражение (11) связывает цены в секторе S в стране n и стоимость рабочей силы и промежуточных продуктов по всему миру. В конечном итоге мы получаем выражение для долей в торговле в секторе j :

$$\pi_{ni}^j = \frac{T_i^j (c_i^j d_{ni}^j)^{-\theta^j}}{\sum_{k=1}^I T_k^j (c_k^j d_{nk}^j)^{-\theta^j}},$$

где торговые потоки от i до n в секторе j определяются как $X_{ni}^j = \pi_{ni}^j X_n^j$ ¹⁴. Используя выражения (10) и (6) можно переписать выражение для долей в торговле следующим образом:

¹⁴ Данное выражение возвращает индекс Хэда-Райса (1) при $T_{ni} = (d_{ni})^\theta$

$$\pi_{ni}^j = \left[w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\varphi^j d_{ni}^j}{A_i^j p_n^j} \right]^{-\theta^j}. \quad (12)$$

11.2.7. Мировое равновесие

Теперь мы можем представить условия для мирового равновесия. Подставив выражение (9) в формулу (7), получаем формулы для вычисления затрат-выпуска, связывающие расходы в каждом производственном секторе по всему миру:

$$X_i^j = \tilde{\alpha}_i^j (w_i L_i + D_i) - \delta_i^j D_i^S + \sum_{l \in \Omega_M} \tilde{\gamma}_i^{lj} (1 - \tilde{\beta}_i^l) \left(\sum_{n=1}^I \pi_{ni}^l X_n^l \right). \quad (13)$$

Производя суммирование уравнения (9) для двух производственных секторов, получаем выражение равенства спроса и предложения для каждой страны:

$$X_i^D + X_i^N - (D_i - D_i^S) = \sum_{l \in \Omega_M} \sum_{n=1}^I \pi_{ni}^l X_n^l. \quad (14)$$

Опираясь на работы Альвареса и Лукаса (2007 г.), в данной работе формируется масштаб цен мирового ВВП. Модель рассчитывается на уровне ВВП определенной страны относительно общего мирового ВВП. Учитывая доли конечного спроса α_i^j , дефициты D_i и D_i^S , торговые трения d_{ni}^j , составляющие производительности A_i^j , трудовые ресурсы L_i и параметры θ^j, β_i^j и γ_i^{jl} для каждой страны $i = 1, \dots, I$ и для производственного сектора j , равновесие представляется в виде совокупности зарплат w_i , уровней расходов X_i^j , уровней цен p_i^j и долей в торговле π_{ni}^j , которые подставляются в уравнения (11), (12), (13) и (14). Кроме того, производство, дефицит и занятость по странам для каждого сектора j определяются формулой (9).

11.2.8. Четыре шоковых модели

Далее переходим к способу учета изменений в торговле/ВВП за последний период. Параметры распределения θ^j , доли добавленной стоимости β_i^j и коэффициенты затрат-выпуска γ_i^{jl} считаются не зависящими от времени. Таким образом, рассматриваются изменения в равновесных исходах для четырех типов экономических шоков, которые рассматриваются как экзогенные: (i) экономические шоки для доли сектора j в окончательных расходах страны i , α_i^j , (ii) экономические шоки для трений в экспорте товаров типа j от i до n , d_{ni}^j , (iii) экономические шоки для производительности страны i в секторе j , A_i^j , и (iv) изменения в объемах общего и непроемленного дефицита страны i D_i и D_i^S .¹⁵

Первая категория шоков относится к долям α_i^j конечного спроса на товары, которые приходятся на сектор j в стране i . Например, (i) потребители откладывают покупку автомобилей, (ii) фирмы откладывают инвестиции, или (iii) снижение запасов товаров длительного пользования представлено как падение значения $\alpha_i^{D,S}$. Гипотеза о том, что сдвиги в моделях общего спроса в

¹⁵ В данной работе установлено соотношение между торговыми шоками, шоками производительности и индексом цен в формуле (11) и долей в торговле в выражении (12) с разработанной ранее Рикардианской моделью. Тем не менее, для подобного анализа подходит любая модель, генерирующая два приведенных уравнения совокупности. Такие же выражения встречаются, среди прочих, в работах Андерсона и ван Винкупа (2003 г.), детально разработавших модель Армингтона (1969 г.), Реддинга и Венейблса (2004 г.), внедривших модель Кругмана (1980 г.), Рикардианской модели Итона и Кортума (2002 г.), а также в модели Мелица (2003 г.), получившей развитие в работах Чейни (2008 г.). В структуре Армингтона, например, просто применяется иное толкование A_i^j как преимущественных шоков, применяемых к товарам данной страны. К примеру, изменения в увлечении произведенными в Японии автомобилями в мировом масштабе, в такой структуре привело бы к снижению производительности товаров длительного пользования в Японии. В работах Арколакиса и др. (2009 г.) подчеркивается поразительное сходство в структурах торговли, определяемых такими казалось бы различными моделями.

течение Великого спада привели к спаду торговли, приписывает такое состояние падению величины α_i^j 's.

Второй набор относится к торговым трениям d_{ni}^j . Любая причина, вызывающая сокращение поглощения импортных товаров относительно товаров отечественного производства, связана с увеличением значения d_{ni}^j 's. Приведем следующие примеры: (i) взвинчивание цен на перевозку груза между странами (по отношению к перевозкам груза внутри страны), (ii) повышение тарифов, (iii) условие «покупай американское» в пакете предлагаемых США финансовых стимулирующих мер, (iv) трудности в получении торгового финансирования относительно других видов кредита, что отображено в работах Амита и Вайнштейна (2010 г.) и Чор и Манова (2009 г.), а также (v) усиление регулирования материально-производственных запасов импортных товаров по отношению к товарам отечественного производства, как отмечается в работах Александрии и др. (2010b).¹⁶

Третий набор шоков A_i^j относится к производительности каждой страны в сфере производства товаров длительного и кратковременного пользования (принимая во внимание последствия изменений производительности в непроизводственной сфере посредством изменения структуры затрат-выпуска). Обратите внимание, что величины d_{ni}^j и A_i^j вводятся как в уравнение (11), так и в уравнение (12) в виде взаимного соотношения. Таким образом, снижение величины d_{ni}^j или увеличение величины A_i^j оказывают одинаковое воздействие на снижение индекса цен на рынке назначения n или

¹⁶ Для сравнения, снижение общего количества производственных запасов, независимо от их источника, отражается как снижение α_i^j .

увеличение доли в торговле страны i в пункте назначения n : Для выделения влияния величины A_i^j используется нормализация, в которой предполагается $d_{ii}^j = 1$ для всех i , поэтому торговые трения не в следующем соотношении не учитываются:

$$\pi_{ii}^j = \left[w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (p_i^i)^{\tilde{\gamma}_i^{ji}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\varphi^j}{A_i^j p_i^j} \right]^{-\theta^j}. \quad (15)$$

С учетом стоимости, увеличение величины A_i^j приводит к повышению доли товаров, которые покупаются внутри страны i , а также доли товаров, приобретаемых у нее другими странами. Снижение значения d_{ni}^j для $n = i$ свидетельствует только об увеличении доли товаров, приобретаемых у нее страной n .

Завершающим набором шоков в данной модели являются дефициты. В частности, сбалансированность является функцией общего дефицита D_i каждой страны и ее непроемчивого дефицита D_i^S . Так как данная модель является статической, она не включает определяющие дефициты межвременные соотношения. Поэтому в данном случае просто применяются дефициты, которые в действительности имели место.

Шоки спроса и торгового трения соответствуют двум типам пояснений, которые были даны по поводу снижения объема торговли относительно ВВП. У нас нет оснований думать, что шоки производительности или дефицитов оказывали систематическое воздействие на ситуацию с торговлей относительно ВВП в период Великой спада (авторами было обнаружено, что они чаще всего не оказывают такого влияния), однако при этом их необходимо учитывать для вычисления общего равновесия мировой экономики. Чтобы сэкономить на

значениях параметров и данных, необходимых для калибровки такой модели, осуществляется ее переработка на основе внесения изменений с течением времени.

Моделирование процессов изменения

Обозначим как x любую зависящую от времени переменную в начальный период времени или ее базовое значение, а значение переменной в конце периода или ее контрфактуальную величину как $x = x'/x$. Поскольку в результате получаем величину оплаты труда, равную $Y_i^F = w_i L_i$, предположим, что трудовые ресурсы являются фиксированной величиной, поэтому $(Y_i^F)' = \hat{w}_i Y_i^F$. (Как указано при рассмотрении вопроса ниже, учет фактических изменений величины L_i , не приводит к каким-либо существенным изменениям в результатах).

С точки зрения контрфактуальных уровней и изменений вычисляемый в уравнении (13) мировой уровень затрат-выпуска для секторов $j \in \Omega_M$ и стран $i = 1, 2, \dots, I$ будет выглядеть следующим образом:

$$(X_i^j)' = (\tilde{\alpha}_i^j)' (\hat{w}_i Y_i^F + D_i') - \delta_i^j (D_i^S)' + \sum_{l \in \Omega_M} \tilde{\gamma}_i^{lj} (1 - \tilde{\beta}_i^l) \left[\sum_{n=1}^I (\pi_{ni}^l)' (X_n^l)' \right]. \quad (16)$$

Равновесие мирового спроса и предложения, отраженное в равенстве (14), будет выглядеть следующим образом:

$$(X_i^D)' + (X_i^N)' - [D_i' - (D_i^S)'] = \sum_{n=1}^I \left[(\pi_{ni}^D)' (X_n^D)' + (\pi_{ni}^N)' (X_n^N)' \right], \quad (17)$$

при этом формулы (11) для вычисления цены будут выглядеть следующим образом:

$$\hat{p}_n^j = \left[\sum_{i=1}^I \pi_{ni}^j \hat{w}_i^{-\theta^j \tilde{\beta}_i^j} (\hat{p}_i^j)^{-\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jj} (1-\tilde{\beta}_i^j)} (\hat{p}_i^l)^{-\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jl} (1-\tilde{\beta}_i^j)} \left(\frac{\hat{d}_{ni}^j}{\hat{A}_i^j} \right)^{-\theta^j} \right]^{-1/\theta^j}, \quad (18)$$

где значения $l \neq j$ относятся к другому производственному сектору. Формула (12), определяющая долю в торговле, принимает следующий вид:

$$(\pi_{ni}^j)' = \pi_{ni}^j \hat{w}_i^{-\theta^j \tilde{\beta}_i^j} (\hat{p}_i^j)^{-\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jj} (1-\tilde{\beta}_i^j)} (\hat{p}_i^l)^{-\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jl} (1-\tilde{\beta}_i^j)} \left(\frac{\hat{d}_{ni}^j}{\hat{A}_i^j \hat{p}_n^j} \right)^{-\theta^j}. \quad (19)$$

Уравнения (16), (17), (18) и (19) определяют изменения в эндогенных переменных, обусловленные данным набором шоков. В данном случае при решении набора уравнений подставляются следующие переменные: (i) изменения заработной платы \hat{w}_i , (ii) контрфактуальные уровни расходов $(X_i^j)'$; (iii) изменения цен \hat{p}_i^j и (iv) контрфактуальные доли в торговле $(\pi_{ni}^j)'$. Принудительно вычисляемыми переменными считаются составные шоки конца периода или контрфактуального спроса $(\tilde{\alpha}_i^j)'$ и дефициты $(D_i^S)'$ и D_i' , а также изменения в торговых трениях \hat{d}_{ni}^j и производительности \hat{A}_i^j ¹⁷. В данном случае для калибровки модели используются действительные базовые доли в торговле π_{ni}^j и ВВП Y_i^F .

¹⁷ Как указано в Приложении В, сбалансированные результаты для всех величин, кроме изменений цены, не зависят от шоков, связанных с ростом производительности труда, т.е. $\hat{A}_i^j = \lambda^{\tilde{\beta}_i^j}$ для некоторых $\lambda > 0$. Такие шоки приводят к изменениям цен, равным $1/\lambda$. Кроме того, сбалансированный объем выпуска продукции не зависит от шоков производительности в непроизводственном секторе, представленных величиной \hat{A}_i^j . Такие конфигурации шоков производительности влияют на уровень благосостояния, однако не влияют на включение модели в исследования международной торговли.

Единственными требуемыми параметрами являются величины θ^j 's и коэффициенты затрат-выпуска, определяющие значения $\tilde{\beta}_i^l$'s и $\tilde{\gamma}_i^j$'s.

Мы решили совокупность уравнений следующим образом. Учитывая вектор возможных изменений заработной платы \hat{w}_i 's, уравнение (18) решается при значениях изменений цены, равных \hat{p}_i^j 's. Таким образом, посредством уравнения (19), изменения заработной платы и цен включаются в значения контрфактуальных долей в торговле $(\pi_{ni}^j)'$. Задавая контрфактуальные доли в торговле и изменения заработной платы, выражение (16) решается как линейная система для определения контрфактуальных уровней расходов $(X_i^j)'$. Если такие уровни расходов удовлетворяют уравнению (17), равновесие сохраняется. В обратном случае, необходимо просто произвести изменения там, где есть избыточный спрос (при фиксированном мировом ВВП) и вернуться к формуле (18). В Приложении С описываются детали такого алгоритма решения.¹⁸

¹⁸ С учетом решения, можно рассчитать контрфактуальное промышленное производство как разницу между поглощением произведенной продукции $(X_i^D)'$ + $(X_i^S)'$ и дефицитом производства $D_i' - (D_i^S)'$. Затем можно использовать уравнение (9) в таком виде, как оно применяется на контрфактуальных уровнях, с целью раздельного вычисления выпуска товаров длительного и кратковременного пользования.

11.2.9. Извлечение данных, характеризующих шоки

В предыдущем разделе речь шла о том, как определять изменения в равновесных исходах (заработной плате, расходах, ценах и долях в торговле), учитывая четыре типа шоков. Теперь инвертируем данную зависимость для извлечения сведений о шоках из результатов наблюдений. Используем группу из 22 стран, для которых имеются данные о структуре затрат-выпуска, производства и экспорта, а также категорию «Другие страны», в которую входят оставшиеся страны мира. По данным 2008 года на отобранные 22 страны приходилось около 75 процентов мировой торговли промышленными товарами и мирового ВВП. В Таблице 1 перечислены страны, их доли в мировом ВВП и глобальной торговле, а также объем торговли относительно ВВП.¹⁹ Обработывались ежеквартальные данные, периодически статистической обработке подвергались ежемесячные данные.²⁰ Было установлено значение $\vartheta^D = \vartheta^N = 2$, находящееся в пределах между более низкими значениями, обычно используемыми в литературе по открытой макроэкономике, и более высокими значениями, используемыми в работах Итона и Кортума (2002 г.).²¹ Ниже мы разберем вопрос, каким образом данные извлекаются из результатов по четырем видам шоков, и приведем некоторые примеры по каждому из них.

¹⁹ Здесь и в остальной части документа мы используем термин «торговля» для обозначения среднего объема импортируемых и экспортируемых промышленных товаров.

²⁰ В Приложении А описываются источники и процедуры для создания текущего набора данных.

²¹ Сделанное в данном случае качественное заключение о том, что шоки спроса стали главной движущей силой спада торговли/ВВП, является устойчивым к альтернативным вариантам значений θ^D и θ^N .

Спрос

Извлечем вектор значений a_i шоков спроса для страны i из данных поглощения сектора X_i , выпуска сектора Y_i , окончательных расходов X_i^F и коэффициентов затрат-выпуска, определяя значение i путем следующего преобразования выражения (4)²²:

$$\alpha_i = \frac{1}{X_i^F} (X_i - \Gamma_i^T Y_i).$$

(20)

На Рис. 5 приведено схематическое изображение линий величин α_i^D и α_i^N для четырех крупных стран, начиная с 2000 года, при этом пунктирные вертикальные линии выделяют период, начиная с первого квартала 2008 года и заканчивая первым кварталом 2009 года. Недавний спад дополнял резкое снижение доли конечного спроса на промышленную продукцию во всех этих странах, особенно на товары длительного пользования. Для большинства стран рост этой доли возобновился к концу 2009 года. Обозначим значения начала периода как α_i^j , а конца периода – как $(\alpha_i^j)'$.²³

²² Объем выпуска непроизводственного сектора описывается следующим уравнением: $Y_i^S = (Y_i^F - \beta_i^D Y_i^D - \beta_i^N Y_i^N) / \beta_i^S$ из выражения (2). Для «прочих стран» вначале необходимо создать объем секторального производства для $j \in \Omega$. Для нашего примера вначале необходимо определить среднюю секторальную добавленную стоимость в 22-х странах как долю ВВП $\beta_i^j Y_i^j / Y_i^F$. Затем умножим результат на величину Y_{ROW}^F с целью оценки добавленной стоимости сектора для «прочих стран». Разделим на величину β_{ROW}^j с целью оценки значения Y_{ROW}^j , при условии, что в данном примере значение β_{ROW}^j принимается как средняя величина β_i^j для 22-х стран.

²³ Вставим эти значения шоков спроса и коэффициенты затрат-выпуска в выражение (8) для построения величины $\tilde{\alpha}_i^j$ в уравнении (16). В последующих контрфактуальных экспериментах при построении величины $(\tilde{\alpha}_i^j)'$ вводятся искажающие значения $(\alpha_i^D)'$ и $(\alpha_i^N)'$ (при значении $(\alpha_i^S)' = 1 - (\alpha_i^D)' - (\alpha_i^N)'$, вычисленном как разность величин).

11.2.10. Дефициты торговли

Значения общих и непроемственных торговых дефицитов D_i и D_i^S вводятся в модель посредством уравнений (16) и (17). Они берутся непосредственно из данных при расчете дефицитов для «прочих стран» для сведения мировых дефицитов к нулю.

В период спада значения дефицитов претерпели резкие изменения. На Рис. 6 отображены общий и непроемственный торговые дефициты для нескольких крупных стран. Резкое сокращение общего дефицита торгового баланса США во время спада уравновесилось сокращением излишков в Японии, Германии и Китае. С учетом шоков спроса, в процессе решения данной модели с точки зрения изменений используются значения D_i и D_i^S , а также значения конца периода $(D_i)'$ и $(D_i^S)'$.

11.2.11. Производительность

Для определения шоков производительности учтем в уравнении (15) изменения и перегруппируем его с целью получения следующего выражения:

$$\hat{A}_i^j = (\hat{\pi}_{ii}^j)^{1/\theta^j} \hat{w}_i^{\beta_i^j} (\hat{p}_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)-1} (\hat{p}_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}. \quad (21)$$

В качестве величины $\hat{\pi}_{ii}^j$ просто используем изменение в местной доле спроса для страны i при поглощении товара j . Поскольку в данной модели ВВП принимает значение $w_i L_i$, а L_i считается постоянной величиной, изменение ВВП в

стране i используется для получения значения \hat{w}_i .²⁴ В конечном итоге, для получения значения \hat{p}_i^j используем показатели Индекса цен производителей (ИЦП) в секторе, описанные в Приложении А.

На Рис. 7 представлены, в зависимости от секторов, шоки производительности для четырех крупных стран за период 2000-2009 годов. Обратите внимание, что Великий спад характеризуется заметным падением производительности в Германии и Японии и продолжающимся ростом производительности в Китае.

Торговые трения

При определении значения \hat{d}_{ni}^j делим обе части уравнения (19) на $\hat{\pi}_{ni}^j$ для получения величины $\hat{\pi}_{ni}^j$. После деления соответствующих величин на $\hat{\pi}_{ii}^j$ и преобразования формула будет

выглядеть следующим образом:

$$\left(\hat{d}_{ni}^j\right)^{-\theta^j} = \frac{\hat{\pi}_{ni}^j}{\hat{\pi}_{ii}^j} \left(\frac{\hat{p}_i^j}{\hat{p}_n^j}\right)^{\theta^j}. \quad (22)$$

Данное уравнение вводится с использованием данных, касающихся изменений долей в торговле $\hat{\pi}_{ni}^j$ и изменений секторальных ИЦП.²⁵

²⁴ Для некоторых стран был изучен вопрос, каким образом будут отличаться используемые показатели производительности, если принять во внимание изменения занятости. Хотя в предыдущий период производительность труда в большинстве случаев выросла, никаких значительных изменений во время Великого спада не происходило. За исключением различных выводов относительно шоков производительности, учет изменений занятости не вносит изменений в остальную часть данного анализа. Данные результаты можно получить дополнительно, отправив запрос авторам.

²⁵ Необходимо наличие данных по индексам цен для отдельных изменений в производительности и торговых трениях. Нет необходимости в таких сведениях о ценах для извлечения данных из результатов шоков спроса (или, конечно же, дефицитов). В Приложении В отображено альтернативное разложение на шоки спроса, дефициты и третий шок, который представляет собой сложное сочетание производительности в секторе и шоков торговых трений. Данные такого третьего шока можно извлечь без использования сведений о ценах. В данном случае подобное альтернативное

Обратите внимание, что геометрические величины, обозначенные как $\left(\hat{d}_{ni}^j\right)^{-\theta^j}$ и $\left(\hat{d}_{in}^j\right)^{-\theta^j}$ и вычисленные по формуле (22), в результате дают формулу для внесения изменения в индекс Хэда-Райса (1). Таким образом, схематическое изображение индексов Хэда-Райса подводит итоги динамике шоков торговых трений. На Рис. 3 и 4 демонстрируется, что примеры торговых трений представляют собой смешанную картину.²⁶ Неоднородность между парами стран затрудняет определение их значений. Для количественного определения их вклада, перейдем к контрфактуальным экспериментам, отображающим различные шоки в виде результатов их воздействия.

разложение не осуществлялось, поскольку оно не выделяет представляющие интерес шоки торгового трения. Тем не менее, хотелось бы подчеркнуть, что вклад шоков спроса и дефицитов, а также комбинированный вклад торговых трений и шоков производительности в мировую рецессию не зависит от таких сведений о ценах. Данные о ценах влияют только на то, каким образом извлекаются сведения о шоках торговых трений и производительности.

²⁶ На Рис. 4 Приложения представлены гистограммы шоков торговых трений для всех пар стран, построенные в соответствии с уравнением (22). Большая часть значений в распределении за период, начиная с первого квартала 2008 года и заканчивая первым кварталом 2009 года, располагается ниже 1, свидетельствуя о том, что в течение этого периода произошло типичное усиление торговых трений.

11.2.12. Контрфактуальные эксперименты

При помощи контрфактуального моделирования измеряется вклад различных подмножеств шоков в падение объемов торговли в течение Великого спада. Далее, определим набор всех шоков с точки зрения изменений, например величина:

$$\hat{s} = \left\{ \left\{ \hat{\alpha}_i^j \right\}, \left\{ \hat{D}_i, \hat{D}_i^S \right\}, \left\{ \hat{d}_{ni}^j \right\}, \left\{ \hat{A}_i^j \right\} \right\},$$

определена для всех стран $i, n \in I$ и секторов $j \in \Omega_M$.²⁷ Для любого данного четырехквартального периода и любого данного набора шоков \hat{s} , можно решить уравнения (16), (17), (18) и (19) с целью внесения изменений в эндогенные переменные (производство, торговлю и ВВП) за этот период.

Хотя можно выполнять контрфактуальное моделирование, используя любые желаемые значения \hat{s} , ограничимся либо фактическими значениями, извлеченными из данных, либо же значением 1, исключаящими любое влияние данного шока. С одной стороны, установка всех элементов из \hat{s} в значение 1, означающее, что все шоки сохраняют постоянные значения в течение определенного периода времени, предоставляет не изменяющийся во времени результат. С другой стороны, присвоение всем элементам \hat{s} значений, извлеченных из данных, предоставляет фактический результат. Более интересными являются промежуточные случаи, в которых подмножество шоков принимает значения, извлеченные из данных, при этом

²⁷ Для согласованности единиц измерения между различными видами шоков используются обозначения \hat{D}_i^S и \hat{D}_i . В случае, если значение $D_i^S = 0$ или $D_i = 0$ не возникает проблем, т.к. при расчетах в контрфактуальных экспериментах играют роль только величины $(D_i^S)'$ и D_i' .

другие устанавливаются в значение 1. Такое контрфактуальное моделирование выделяет вклад данного подмножества шоков, имевших место в действительности.²⁸

В данном случае шоки разбиваются на группы двумя различными способами. Во-первых, чтобы оценить роль каждого набора шоков для спада торговли, решим вопрос настройки модели для одного типа шока установим величины $(\{\hat{\alpha}_i^j\}, \{\hat{D}_i, \hat{D}_i^S\}, \{\hat{d}_{ni}^j\}$ или $\{\hat{A}_i^j\})$ равными значениям, установленным из данных, касающихся всех стран, при установке всех трех других видов шоков равными 1. Далее разделим шоки на шоки, имеющие отношение к секторам товаров длительного и кратковременного пользования. Решение предоставит свидетельство того, насколько упадет торговля относительно ВВП, если произойдет только один подобный вид шока.

Во-вторых, чтобы оценить роль международного взаимодействия, выясняется, какое количество различных результатов для каждой страны является следствием шоков, коснувшихся ее посредством повторного уравнивания мировых рынков по отношению к шокам, которые она испытала непосредственно. Обозначим шоки, в которых фигурирует страна i как \hat{s}_i , а шоки, в которых она не фигурирует, как \hat{s}_{-i} . Сначала рассчитаем модель, установив для показателя \hat{s}_i значения шоков, установленных из данных, а для показателя \hat{s}_{-i} - 1. Затем выполним обратную процедуру. Первый эксперимент показывает, что бы произошло в результате шоков, имеющих место за границей, а второй – каковы были бы результаты при наличии только внутренних шоков.

²⁸ Из-за нелинейности модели, нет необходимости учитывать вклады отдельных шоков как составляющие в сумме их фактическое изменение. Поскольку «изменения» означают отношение контрфактуальной величины к базовому значению, «итоговая сумма» означает суммирование логарифмов таких соотношений.

11.2.13. Расчеты для торговли/ВВП: 2006-2009 гг.

Начнем с рассмотрения ряда четырехквартальных изменений, начиная с периода первый квартал 2006 года - первый квартал 2007 года и заканчивая периодом четвертый квартал 2008 года - четвертый квартал 2009 года. Рассчитаем модель для каждого из таких четырехквартальных периодов (в общей сложности для двенадцати). На Рис. 8 схематически изображены результаты на мировом уровне, включая результаты конца квартала, изображенные на оси x , и изменения в торговле/ВВП, произошедшие в том же квартале прошлого года (при значении 1, отображающем отсутствие изменений), изображенные на оси y .²⁹

Выделенная жирным черная линия с надписью «Данные» (Data) является схематическим изображением фактических изменений (что вытекает из установки всех шоков в значения, восстановленные из данных). После незначительного роста в течение 2007 года объем мировой торговли промышленными товарами/ВВП оставался практически неизменным до четвертого квартала 2008 года, когда он упал почти на 10 процентов ниже своего значения четырьмя кварталами ранее. К первому и второму кварталам 2009 года объем мировой торговли и ВВП был примерно на 20 процентов ниже уровня своего значения четырьмя кварталами ранее. К концу 2009 года торговля/ВВП оставалась на уровне предыдущих четырех кварталов, поскольку черная линия приближается к значению 1.

Что бы произошло с данным показателем при учете шоков, влияющих только на спрос? Для каждого из 12-ти междугодичных изменений, введем матрицу

²⁹ Поскольку данное схематическое изображение четырехквартальных изменений имеет вид перекрывающейся непрерывной линии, такие изменения не являются кумулятивными. В данном случае отдельно рассчитывается каждое четырехквартальное изменение и отдельно схематически изображается каждое значение.

шока $\hat{s} = \{\{\hat{\alpha}_i^j\}, 1, 1, 1, 1, 1, 1\}$ и сгенерируем контрфактуальные изменения в торговле/ВВП.

Сплошная красная линия схематически изображает такие контрфактуальные изменения. Обратите внимание на то, что шоки спроса сами по себе отражают значения сокращения объема торговли/ВВП во всех анализируемых областях за последний четырехквартальный период, на который приходится более 80% спада мировой торговли/ВВП в период рецессии. После окончания данного эксперимента, приемлемого только для шоков производительности или шоков дефицита, предполагаемые изменения в мировой торговле/ВВП являются незначительными, так что линии остаются близкими к 1. Поэтому никакой другой набор шоков сам по себе не повлиял существенно на спад в мировой торговле/ВВП.

Перейдем далее к экспериментам с данными отдельных стран. Неоднородность описанных выше индексов Хэда-Райса свидетельствует о том, что шоки торговых трений сыграли значительную роль в сокращении торговли/ВВП в некоторых странах. На Рис. 9 приведено схематическое изображение результатов нашего контрфактуального эксперимента отдельно для четырех крупнейших экономик. Результаты, полученные для Соединенных Штатов и Германии, в основном отображают тенденции мировой торговли, включая шоки спроса, объясняющие большую часть изменений в торговле/ВВП. Для Японии фактическое сокращение торговли/ВВП значительно превышает сам вклад шоков спроса в мощность рецессии. Для большинства таких спадов отсутствует единый набор шоков для их собственных расчетов. В Китае спад торговли/ВВП начался ранее, и, как и в случае с Японией, для его пояснения не существует единого набора шоков. Как для Японии, так и для Китая, является характерным, что шоки торговых трений, вероятно, внесли самый большой вклад в течение рецессии.

В центре внимания период с первого квартала 2008 года по первый квартал 2009 года

Чтобы получить лучшее представление об опыте всех стран, в данный момент сосредоточимся на периоде с первого квартала 2008 года до первого квартала 2009 года, отражающем резкое снижение объема торговли во время Великого спада. В Таблице 2 отображено совокупное воздействие на торговлю/ВВП для каждой из стран, учитываемых в данных контрфактуальных экспериментах, в которых все шоки устанавливаются в значение 1, за исключением следующих (расположенных в отдельных столбцах): (i) шоков спроса, (ii) шоков торговых потрясений, (iii) шоков производительности и (iv) дефицитов.³⁰ Для количественной оценки этих результатов представим меру контрфактуального вклада в изменение за определенный период. Записав фактические изменения в торговле/ВВП страны i как \hat{x}_i и ее контрфактуальное изменение, при конкретном наборе \hat{s} , как $\hat{x}_i(\hat{s})$, сначала построим следующее уравнение:

$$v(\hat{s}) = \sum_i^I w_i [\hat{x}_i(\hat{s}) - \hat{x}_i]^2,$$

где показатели w_i представляют собой долю страны i в мировой торговле в первом квартале 2008 года (как показано в Таблице 1). Важной особенностью такого параметра является то, что он не определяет плюсы и минусы среднего значения отклонения. Затем выразим это значение девиации через отклонения в данных, полученных из сценария «без изменений», $v(t)$, где t – это вектор параметра I .

³⁰ Верхняя строка, выделенная жирным шрифтом, с надписью «Мир» (World), демонстрирует изменение в мировой торговле относительно ВВП, схематически изображенное на Рис. 8 (точки данных «09:Q1»).

Таким образом, окончательное значение вклада \hat{s} можно представить в следующем виде:

$$V(\hat{s}) = 1 - \frac{v(\hat{s})}{v(\iota)}. \quad (23)$$

Подобный параметр считается «долей обозначенного отклонения, взвешенного по объему торговли» в последней строке Таблицы 2 для каждого из контрфактуальных экспериментов на мировом уровне.³¹ Шоки спроса в наибольшей степени объясняют спад торговли/ВВП за период с первого квартала 2008 года до первого квартала 2009 года.

К значительному вкладу шоков спроса, падение спроса на товары длительного пользования вносит вклад, составляющий 64 процента. На Рис. 10 изображен подобный результат наряду с результатами нескольких других контрфактуальных экспериментов. Для каждого контрфактуального эксперимента \hat{s} , по оси x на каждом участке Рис. 10 отображается величина \hat{x}_i , в то время как по оси y отображается величина $\hat{x}_i(\hat{s})$.

При использовании исключительно величины \hat{s} , восстановленной из данных, все точки располагаются на прямой под углом 45 градусов, что отображено в правом нижнем квадранте. В этом случае, величина $v(s)$ равна нулю, а величина $V(s)$ равна 1. В левом верхнем квадранте на Рис. 10 отображены только фактические изменения при наличии непроеизводственных дефицитов. Данные по странам остаются далеко за линией с наклоном в 45 градусов, отображая тот факт, что шоки дефицитов имели мало общего с сокращением торговли/ВВП (внося вклад лишь 5 процентов). В правом верхнем квадранте

³¹ В данном случае обеспечивается диапазон вклада торговых трений, поскольку он чувствителен к включению в эксперимент «прочих стран», для которых мы не имеем возможность непосредственно получить параметры. Наибольшее количество спадов для «прочих стран» наблюдается при меньшем количестве их включений в эксперименты. С помощью индивидуального значения \hat{s} можно изменять величину торговли/ВВП в противоположном от реальной величины направлении, принимая значение $V(\hat{s})$ как отрицательную величину.

отображаются результаты контрфактуальных экспериментов, в которых задействованы исключительно шоки торговых трений. Они охватывают большую часть спада для некоторых стран, однако в целом вносят вклад на уровне всего лишь 9-17%. В нижнем левом квадранте отображены результирующие данные при учете только шоков долгосрочного спроса. Они хорошо учитываются в общей структуре, внося вклад, составляющий 64%, но с трудом применимы для небольшого количества стран.

Были проведены контрфактуальные эксперименты с привлечением многих других комбинаций шоков, результаты которых отображены в Таблице 3 Приложения. Общим выводом является то, что ни на одну из комбинаций шоков не приходится значительная часть спада объема торговли/ВВП, если она не включает в себя фактические шоки долгосрочного спроса.

Мировая торговая система как передаточное звено рецессии

В какой степени шоки, возникающие в отдельных странах, влияют на другие страны во всем мире?

В качестве примера рассмотрим глобальные последствия негативных шоков спроса на товары долгосрочного и кратковременного пользования только в Соединенных Штатах, при всех других шоках, равных 1. В предпоследней колонке Таблицы 2 отображена смоделированные показатели торговли/ВВП на глобальном и страновом уровне, при условии, что представленные в системе шоки принимают исключительно значения $\{\hat{a}_{us}^j\}$. Воздействие таких шоков в мировом масштабе велико. Они снижают уровень мировой торговли приблизительно на 3% относительно ВВП. К тому же заметно влияние географического положения. Мексика и Канада затрагиваются весьма значительно, в то время как Германия, например, относительно изолирована.

Последний столбец в таблице 2 отображает альтернативный эксперимент, в котором единственными шоками являются торговые трения с участием Китая и Японии. На мировую торговлю также приходится примерно 3% ВВП, однако переориентация торговли приводит к росту торговли в некоторых странах, таких, как Южная Корея.

В целом, можно задать вопрос, насколько судьба каждой страны, с точки зрения торговли/ВВП, зависит от ВВП и производства/ВВП, зависели ли последствия шоков внутри страны от тех, которые были переданы стране через торговую систему из других стран. Таблица 3 включает в себя три колонки для каждого из объектов: торговли/ВВП, ВВП и производства. В первом из трех столбцов приводится информация относительно событий, произошедших с каждой из этих величин в период спада в каждой из участвующих стран i . В то время как во втором столбце приводятся данные относительно того, что бы произошло, если бы единственными шоками в системе были шоки из других стран \hat{s}_{-i} (например, строка i соответствует контрфактуальным экспериментам, исключаяющим все шоки, содержащие подстрочный индекс i). И наконец, в третьей колонке приводятся результирующие данные, при условии, что единственными шоками были те, которые непосредственно поразили каждую страну, \hat{s}_i . Для Соединенных Штатов, например, сокращение торговли/ВВП на коэффициент 0,78 приняло бы умеренное значение при коэффициенте 0,95 в отсутствие прямого шока, однако события, произошедшие в собственной стране, сами по себе предполагают большее падение на коэффициент, равный 0,85. Обратите внимание на то, что в Соединенных Штатах Америки в течение данного периода фактически произошло увеличение относительного ВВП. Такие позитивные последствия полностью достигнуты благодаря внутренним шокам, которые более чем компенсировали негативное воздействие из-за

рубежа. Кроме того, падение промышленного производства (по отношению к глобальному ВВП) на коэффициент, равный 0,93, было полностью следствием внешних факторов, которые более чем компенсировали эффект внутренних шоков. Страной, на которую внутренние факторы повлияли с наибольшим стимулирующим эффектом, является Китай, который смог преодолеть негативное воздействие внешних факторов на каждую из этих величин.³²

11.2.14. Рецессия 2001 года и Великая депрессия

Данные контрфактуальные эксперименты выполнялись с учетом периода, близкого к последнему спаду в США в 2001 году (без учета некоторых из 22 стран, для которых данные отсутствовали). На Рис. 11 показано, что за четыре квартала вплоть до первого квартала 2001 года, мировая торговля и ВВП увеличились в среднем на величину около 5 процентов, при росте в основном за счет снижения торговых трений. Последующее сокращение торговли и ВВП, которое совпало со спадом, был гораздо мягче, чем в 2008 году, однако схожесть состоит в том, что подобную ситуацию можно почти полностью объяснить шоком спроса, при этом другие три типа шока вносят практически нулевой вклад. Возобновление роста объема торговли/ВВП после завершения экономического спада в середине 2002 года опять же объясняется снижением торговых трений.

³² Обратите внимание, что внутренние шоки, как правило, имеют тенденцию смягчать влияние шоков из-за границы на относительный ВВП. Это объясняется тем, что основным шоком, поразившим большинство стран, стал переход от расходов на производство к расходам на услуги. Поскольку услуги имеют большую трудоемкость для домашней рабочей силы в противовес иностранной рабочей силе (через импортируемые полуфабрикаты), воздействие на внутренний ВВП является в целом позитивным.

Другой крупный торговый крах произошел во время Великой депрессии. Такие авторы как Ирвин (1998 год) относят предыдущий крах на счет усиления торговых трений. В данном случае существует достаточное количество данных эры депрессии для построения индексов Хэда-Райса (1) для двусторонней торговли между Соединенными Штатами и восемью партнерами: Австрией, Канадой, Финляндией, Германией, Японией, Испанией, Швецией и Соединенным Королевством. Такие данные описаны в Приложении А. На Рис. 12 приводится сравнение среднего арифметического индексов Хэда-Райса для Великой депрессии (в виде сплошной линии, соответствующей нижней оси x) с эквивалентным средним арифметическим индексом Хэда-Райса для периода Великого спада (пунктирная линия, соответствующая верхней оси x). В связи с ограниченными данными, такие показатели отражают изменения за год, а не за квартал, а также объединяются в группы, характеризующие производство товаров длительного и кратковременного пользования.

В соответствии с результатами, приведенными выше, средний индекс Хэда-Райса для недавнего спада всего лишь немного снизился в 2008 и 2009 годах по отношению к 2007 году. Напротив, сплошная линия демонстрирует тенденцию к падению почти на 50 процентов после 1930 года и к 1937 году останавливается на отметке ниже своего значения до депрессии. Данные ограничения препятствуют запуску контрфактуальной модели для Депрессии, однако значительные падения индекса Хэда-Райса указывают на то, что спад в торговле в гораздо большей мере можно отнести за счет усиления торговых трений в период Великой депрессии. Различия по сравнению с периодом Великого спада объясняются тем, что мировая торговая система в настоящее время лучше противостоит протекционистскому давлению.

11.2.15. Заключение

Известной характеристикой недавнего глобального спада было значительное и быстрое падение объема торговли относительно ВВП. В результате изучения подобных драматических изменений в структурах торговли, производства и ВВП, строятся методики расчетов, в которых устанавливаются соотношения между шоками, представляющими совокупность шоков спроса, торговых трений, дефицитов и производительности среди нескольких секторов. Применяя данную методику к недавнему экономическому спаду, можно обнаружить, что на шоки спроса на произведенные товары, особенно на товары длительного пользования, приходится основная часть сокращения торговли/ВВП. Сокращение объемов торговли Китая и Японии, однако, отражает умеренный вклад шоков из-за усиления торговых трений.

Данная методика была разработана с учетом недавнего спада. Тем не менее, мы ожидаем, что такая методика будет широко применяться при изучении географии мировых бумов и спадов.

Список литературы

[1] Алессандрия, Джордж, Джозеф Кабоски и Виргилию Мидриган. «Материально-производственные запасы, оптовая торговля и большая девальвация», журнал «*American Economic Review*», Декабрь 2010а, 100:1-38 (Alessandria, George, Joseph Kaboski, and Virgiliu Midrigan. “Inventories, Lumpy Trade, and Large Devaluations,” *American Economic Review*, December 2010а, 100:1-38).

[2] Алессандрия, Джордж, Джозеф Кабоски и Виргилию Мидриган. «Великий крах торговли 2008-2009 гг: регулирование материально-производственных запасов?» Рабочий доклад, 2010b (Alessandria, George, Joseph Kaboski, and Virgiliu Midrigan. “The Great Trade Collapse of 2008-09: An Inventory Adjustment?” Working Paper, 2010b).

[3] Альварес, Фернандо и Роберт Е. Лукас «Анализ общего равновесия в модели международной торговли Итона-Кортума», Журнал «*Journal of Monetary Economics*», Сентябрь 2007 г., 54: 1726-1768. (Alvarez, Fernando and Robert E. Lucas. “General Equilibrium Analysis of the Eaton-Kortum Model of International Trade, ” *Journal of Monetary Economics*, September 2007, 54: 1726-1768).

[4] Амита, Мэри и Давид Вайнштейн. «Экспорт и финансовые шоки», Рабочий доклад, 2010 г. (Amiti, Mary and David Weinstein. “Exports and Financial Shocks,” Working Paper, 2010).

[5] Андерсон, Джеймс Е. и Эрик ван Винкоуп. «Тяжести с авторитетом: решение пограничной головоломки», журнал «*American Economic Review*», Март 2003 г., 93: 170-192. (Anderson, James E. and Eric van Wincoop. “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle,” *American Economic Review*, March 2003, 93: 170-192.)

- [6] Андерсон, Джеймс Е. и Йото Йотов. «Изменение географического охвата», Рабочий доклад, 2009 г. (Anderson, James E. and Yoto Yotov. “The Changing Incidence of Geography,” Working Paper, 2009).
- [7] Арколакич, Костас, Арно Костинот и Андрес Родригез-Кларе. «Новые торговые модели, прежняя выгода?» Рабочий доклад, 2009 г. (Arkolakis, Costas, Arnaud Costinot, and Andres Rodriguez-Clare. “New Trade Models, Same Old Gains?” Working Paper, 2009).
- [8] Болдуин, Ричард. «Крах мировой торговли, мутный протекционизм и кризис: рекомендации для стран G20, Электронная книга Vox EU Ebook, 2009 г. (Baldwin, Richard. *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20*, Vox EU Ebook, 2009).
- [9] Беренс, Кристиан, Грегори Коркос и Джордано Мион. «Кризис торговли? Какой кризис торговли?», Рабочий доклад, 2010 г. (Behrens, Kristian, Gregory Corcos, and Giordano Mion. “Trade Crisis? What Trade Crisis?” Working Paper, 2010).
- [10] Бемс, Рудолфс, Джонсон, Роберт и Кэй-Му Йи. «Роль вертикальных связей в распространении глобального спада 2008 г.», Рабочий доклад, 2010 г. (Bems, Rudolphs, Johnson, Robert, and Kei-Mu Yi. “The Role of Vertical Linkages in the Propagation of the Global Downturn of 2008,” Working Paper, 2010).
- [11] Багвати, Джагдиш. Комментарии: «Крах мировой торговли: подборка мнений», журнал «The International Economy», осень 2009 г. (Bhagwati, Jagdish. Comments in “Collapse in World Trade: A Symposium of Views,” *The International Economy*, Spring 2009).
- [12] Брикони, Жан Шарль, Лайонел Фонтагю, Гийом Гольер, Дарья Таглоне и Винсент Викард. «Фирмы и глобальный кризис: французские

экспортеры в потрясении», Рабочий доклад, 2010 г. (Bricongne, Jean-Charles, Lionel Fontagné, Guillaume Gaulier, Daria Taglione, and Vincent Vicard. “Firms and the Global Crisis: French Exporters in the Turmoil,” Working Paper, 2010).

[13] Брок, Уильям. Комментарии: «Крах мировой торговли: подборка мнений», журнал «*The International Economy*», весна 2009 г. (Brock, William. Comments in “Collapse in World Trade: A Symposium of Views,” *The International Economy*, Spring 2009).

[14] Калиендо, Лоренцо и Фернандо Парро. «Оценки по вопросам торговли и влияние НАФТА на уровень благосостояния», Рабочий доклад, 2009 г. (Caliendo, Lorenzo and Fernando Parro. “Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA,” Working Paper, 2009).

[15] Чейни, Томас. «Искаженная гравитация: гетерогенные фирмы, структура рынка и география международной торговли», журнал «*American Economic Review*», сентябрь 2008 г., 98: 1707-1721 (Chaney, Thomas. “Distorted Gravity: Heterogeneous Firms, Market Structure, and the Geography of International Trade,” *American Economic Review*, September 2008, 98: 1707-1721).

[16] Шари, В.В., Патрик Кьюу и Эллиен Макгрэттен. «Расчет бизнес-цикла», журнал «*Econometrica*», Май 2007 г., 75, стр. 781-836 (Chari, V.V., Patrick Kehoe, and Ellen McGrattan. “Business Cycle Accounting,” *Econometrica*, May 2007, 75, pp. 781-836).

[17] Декле, Роберт, Джонатан Итон и Самюэль Кортум. «Серьезно о мировом равновесии: измерение расходов на перестройку», Документы, подготовленные сотрудниками МВФ, 2008 г., том 55, № 3:511-540 (Dekle, Robert, Jonathan Eaton, and Samuel Kortum. “Global Rebalancing with

Gravity: Measuring the Burden of Adjustment,” *IMF Staff Papers*, 2008, Vol. 55, No 3:511-540).

[18] Итон, Джонатан и Самуэль Кортум. «Технология, география и торговля», журнал «*Econometrica*», Сентябрь 2002 г., 70, стр. 1741-1780 (Eaton, Jonathan and Samuel Kortum. “Technology, Geography, and Trade,” *Econometrica*, September 2002, 70, pp. 1741-1780).

[19] Эйхенгрин, Барри. Комментарии: «Крах мировой торговли: подборка мнений», журнал «*The International Economy*», весна 2009 г. (Eichengreen, Barry. Comments in “Collapse in World Trade: A Symposium of Views,” *The International Economy*, Spring 2009).

[20] Энгель, Чарльз и Ван Цзянь. «Международная торговля товарами длительного пользования: понимание непостоянства, цикличности и эластичности», Рабочий доклад, 2009 г. (Engel, Charles and Jian Wang. “International Trade in Durable Goods: Understanding Volatility, Cyclicalities, and Elasticities,” Working Paper, 2009).

[21] Хэд, Кейт и Джон Райс. «Увеличение доходов в зависимости от специализации национального продукта как объяснение структуры торговли между США и Канадой», журнал «*American Economic Review*», Сентябрь 2001 г., 91: 858-876 (Head, Keith and John Ries. “Increasing Returns versus National Product Differentiation as an Explanation for the Pattern of U.S.-Canada Trade,” *American Economic Review*, September 2001, 91: 858-876).

[22] Ирвин, Дуглас А. «Тариф Смута-Хоули: количественная оценка», журнал «*Review of Economics and Statistics*», май 1998 г., 80: стр. 326-334 (Irwin, Douglas A.. “The Smoot-Hawley Tariff: A Quantitative Assessment,” *Review of Economics and Statistics*, May 1998, 80: pp326-334).

[23] Джэкс, Мэйснер и Нови. «Торговые бумы, торговые спады и торговые издержки», Рабочий доклад, 2009 г. (Jacks, Meissner, and Novy. “Trade Booms, Trade Busts, and Trade Costs,” Working Paper, 2009).

[24] Роберт и Гильермо Ногера. «Учет полуфабрикатов: долевое распределение продукции и торговля в добавленной стоимости», Рабочий доклад, 2009 г. (Johnson, Robert and Guillermo Noguera. “Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added,” Working Paper, 2009).

[25] Левченко, Андрей, Логан Лэвис и Линда Тэсар. «Крах международной торговли в период кризиса 2008-2009 гг.: в поисках бесспорных доказательств», Рабочий доклад, 2010 г. (Levchenko, Andrei, Logan Lewis, and Linda Tesar. “The Collapse of International Trade During the 2008-2009 Crisis: In Search of the Smoking Gun,” Working Paper, 2010.).

[26] Маккиннон, Роналд. Комментарии: «Крах мировой торговли: подборка мнений», журнал «*The International Economy*», весна 2009 г. (McKinnon, Ronald. Comments in “Collapse in World Trade: A Symposium of Views,” *The International Economy*, Spring 2009).

[27] Млиц, Марк. «Влияние торговли на совокупную производительность промышленности и внутриотраслевое перераспределение», журнал «*Econometrica*» Ноябрь 2003 г. (Melitz, Marc. “The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations,” *Econometrica* November 2003).

[28] Рэддинг, Стефан и Энтони Венейблс. «Экономическая география и международная неравномерность», журнал «*Journal of International Economics*», Январь 2004 г., 62, стр. 53-82. (Redding, Stephen and Anthony Venables. “Economic Geography and International In-equality,” *Journal of International Economics*, January 2004, 62, pp. 53-82).

[29] Йи, Кэй-Му. «Крах мировой торговли: роль вертикальной специализации» в работе «Крах мировой торговли, мрачный протекционизм и кризис: рекомендации для стран G20», под редакцией Ричарда Болдуина и Симона Эвенетт, 2009 г. (Yi, Kei-Mu. “The Collapse of Global Trade: The Role of Vertical Specialization.” In *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20*, edited by Richard Baldwin and Simon Evenett, 2009)

Таблицы

Страна	Доля в мировом	Доля в мировой	Объем торговли /
	(проценты)	(проценты)	(проценты)
Австрия	0,7	1,6	40,7
Канада	2,6	2,9	20,0
Китай	6,6	9,6	26,6
Чехия	0,4	1,3	64,5
Дания	0,6	0,9	28,2
Финляндия	0,5	0,8	30,4
Франция	4,9	5,3	19,8
Германия	6,3	11,0	32,1
Греция	0,6	0,4	12,2
Венгрия	0,3	0,9	65,5
Индия	2,2	1,2	10,3
Италия	3,9	4,3	19,9
Япония	8,2	5,4	12,1
Мексика	1,9	2,3	22,3
Польша	0,9	1,6	32,0
Румыния	0,3	0,5	28,8
Словакия	0,1	0,6	73,6
Южная Корея	1,8	3,0	30,7
Испания	2,7	2,7	18,4
Швеция	0,8	1,5	32,1
Великобритани	4,8	4,3	16,5
США	23,9	11,9	9,1
Другие страны	25,1	26,0	18,9

Таблица 1: Сводные данные (2008:1кв) для стран, входящих в предмет исследования

Примечание: Расчет показателя квартального ВВП для категории «Другие страны» основан на предположении о постоянном ежеквартальном росте годовых показателей, приведенных в Обзоре мировой экономики Международного валютного фонда. Показатели по экспорту и импорту для категории «Другие страны» определены посредством вычитания итоговых показателей двусторонней торговли (в пределах выборки) из показателей многосторонней торговли для стран в пределах выборки.

	Объем торговли ВВП,	Изменения (2009:1 кв/2008:1 кв) объема торговли / ВВП в различных							
		Без / изменен ий	Фактичес кое изменение	Только шоки спроса	Только шоки торговл ы	Только шоки производ	Только шоки дефицит	Только шоки спроса	Только шоки торговых
Мир	18,2	1,00	0,81	0,85	0,99	0,99	0,99	0,97	1,00
Австрия	40,7	1,00	0,80	0,96	0,94	0,97	0,95	1,00	1,00
Канада	20,0	1,00	0,94	0,91	1,02	1,03	0,99	0,97	1,01
Китай	26,6	1,00	0,72	0,95	0,87	0,89	1,00	1,00	0,86
Чехия	64,5	1,00	0,80	0,79	1,06	1,00	0,98	1,00	1,01
Дания	28,2	1,00	0,90	0,87	1,02	1,01	1,01	1,00	1,00
Финляндия	30,4	1,00	0,74	0,81	0,99	1,01	0,95	1,00	1,01
Франция	19,8	1,00	0,86	0,82	1,08	1,00	0,98	1,00	1,01
Германия	32,1	1,00	0,88	0,89	1,05	1,03	0,94	1,00	1,01
Греция	12,2	1,00	0,89	0,85	1,06	1,01	0,98	1,00	1,01
Венгрия	65,5	1,00	0,85	0,83	1,11	0,91	0,99	1,00	1,01
Индия	10,3	1,00	1,04	0,94	1,15	0,98	0,99	0,99	1,00
Италия	19,9	1,00	0,82	0,79	1,05	1,01	0,98	1,00	1,01
Япония	12,1	1,00	0,64	0,86	0,83	1,04	0,89	0,99	0,84
Мексика	22,3	1,00	1,03	0,89	1,20	0,95	1,03	0,96	1,02
Польша	32,0	1,00	0,90	0,83	1,08	0,98	1,02	1,00	1,02
Румыния	28,8	1,00	0,83	0,81	0,98	1,00	1,04	1,00	1,00
Словакия	73,6	1,00	0,76	0,74	1,04	1,04	0,98	1,00	1,00
Южная	30,7	1,00	1,10	0,85	1,26	1,05	0,99	1,00	1,12
Испания	18,4	1,00	0,73	0,74	0,96	0,98	1,03	1,00	0,99
Швеция	32,1	1,00	0,88	0,86	1,05	1,02	0,97	1,00	1,02
Великобри	16,5	1,00	0,98	0,90	1,05	1,02	1,02	0,99	1,01
США	9,1	1,00	0,78	0,83	0,99	0,96	1,01	0,87	0,97
Другие	18,9	1,00	0,87	0,83	1,02	1,01	1,02	0,99	0,98
Доля дисперсии, взвешенной с (в процентах):	объяснимой								
		0	100	65	9 - 17	12	10		

Таблица 2: Объем торговли/ВВП на протяжении мирового экономического кризиса

Примечание: Рост всех переменных выражен относительно мирового ВВП.

	Объем торговли/ВВП			ВВП			Объем производства		
	Фактический	Контрфактуальный	Контрфактуальный	Фактический	Контрфактуальный	Контрфактуальный	Фактический	Контрфактуальный	Контрфактуальный (все)
Австрия	0,80	0,98	0,84	0,96	0,82	1,18	0,86	0,83	1,05
Канала	0.94	1.03	0.97	0.87	0.91	0.95	0.78	0.90	0.87
Китай	0.72	0.93	0.74	1.23	0.92	1.40	1.19	0.92	1.35
Чехия	0.80	1.00	0.82	0.90	0.79	1.15	0.70	0.81	0.86
Лания	0.90	0.99	0.91	0.95	0.88	1.15	0.84	0.87	1.02
Финляндия	0.74	1.00	0.76	0.92	0.81	1.13	0.68	0.84	0.82
Франция	0.86	1.00	0.90	0.96	0.84	1.14	0.75	0.84	0.90
Германия	0.88	1.02	0.89	0.93	0.83	1.14	0.77	0.86	0.91
Греция	0.89	1.01	0.93	0.98	0.90	1.10	0.77	0.85	0.92
Венгрия	0.85	1.03	0.86	0.83	0.78	1.06	0.70	0.81	0.88
Индия	1.04	0.99	1.09	0.96	0.87	1.11	0.93	0.86	1.08
Италия	0.82	1.00	0.85	0.95	0.84	1.14	0.71	0.85	0.85
Япония	0.64	0.95	0.67	1.16	0.91	1.32	0.84	0.91	0.95
Мексика	1.03	1.05	1.03	0.83	0.90	0.91	0.81	0.91	0.90
Польша	0.90	1.01	0.95	0.83	0.79	1.01	0.73	0.79	0.89
Румыния	0.83	0.95	0.88	0.88	0.85	1.04	0.81	0.81	0.99
Словакия	0.76	0.98	0.77	1.01	0.85	1.31	0.71	0.84	0.92
Южная	1.10	1.08	1.13	0.75	0.83	0.88	0.67	0.88	0.76
Испания	0.73	0.94	0.78	0.96	0.86	1.13	0.74	0.84	0.88
Швеция	0.88	1.02	0.90	0.81	0.81	0.98	0.67	0.83	0.80
Великобритания	0.98	1.01	1.04	0.78	0.84	0.92	0.73	0.82	0.88
США	0.78	0.95	0.85	1.11	0.93	1.21	0.93	0.93	1.02
Другие	0,87	0,99	0,90	0,93	0,90	1,03	0,79	0,90	0,87

Таблица 3: Влияние прямых и косвенных шоков

Примечание: Рост всех переменных выражен относительно мирового ВВП. В столбцах «Контрфактуальный (все шоки других стран)» значение какого-либо шока, который прямо связан со страной в строке, равно 1 (т.е. нет изменений с 1 кв.2008г.), а все другие шоки включены в соответствующих значениях. Столбцы «Контрфактуальный (только шоки этой страны)» сформированы по противоположному принципу.

Рисунки

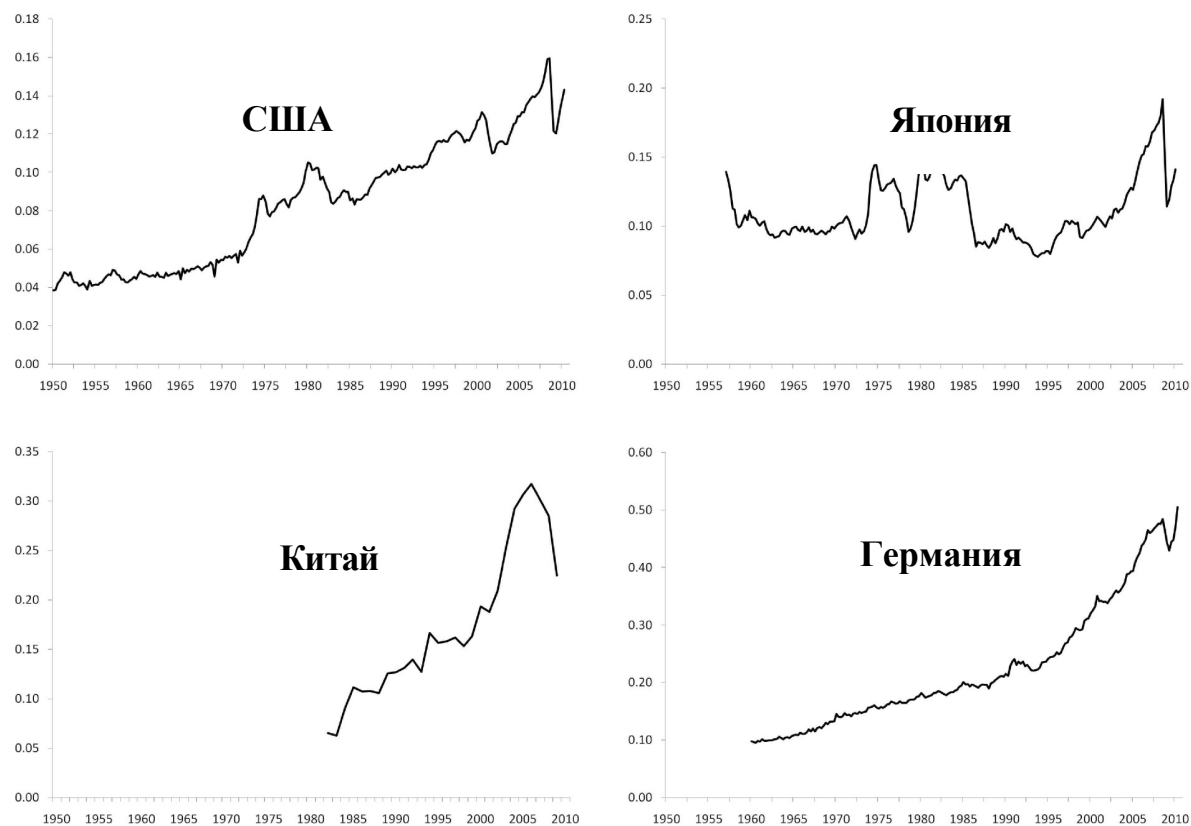
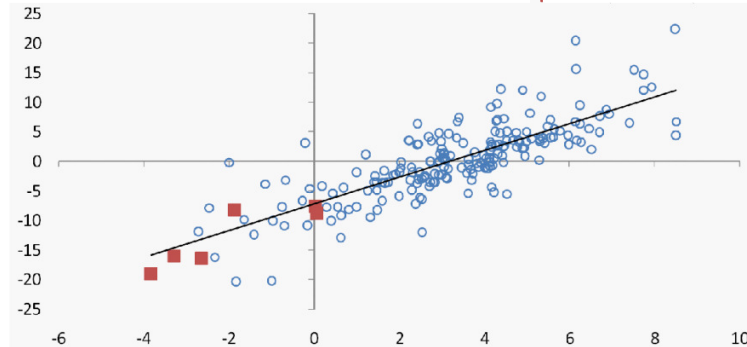


Рисунок 1: Объем торговли / ВВП для экономик четырех крупнейших стран

Примечание: Все данные указаны до конца 2009 года. «Торговля» означает (экспорт+импорт)/2 всех товаров и услуг. Данный показатель, в отличие от остальных данных, приведенных в этой работе, включает и торговлю нефтепродуктами. Квартальные данные для США заимствованы из информации по национальным счетам Бюро экономического анализа США. Квартальные данные по Японии заимствованы из базы данных международной финансовой статистики МВФ. Квартальные данные по Германии заимствованы из базы данных ОЭСР. По Китаю имеются в наличии лишь годовые данные. Данные по Китаю до 2008 г. взяты из международной финансовой статистики. Данные по объему торговли Китая за 2009 получены от ВТО, в то время как оценка ВВП Китая взята из обзора «Перспективы развития мировой экономики» МВФ (World Economic Outlook). Объем торговли США, Германии и Японии приведен по товарам и услугам, а для Китая – только по товарам. Следует отметить, что график каждого из четырех показателей имеет разную шкалу по вертикальной оси.

США

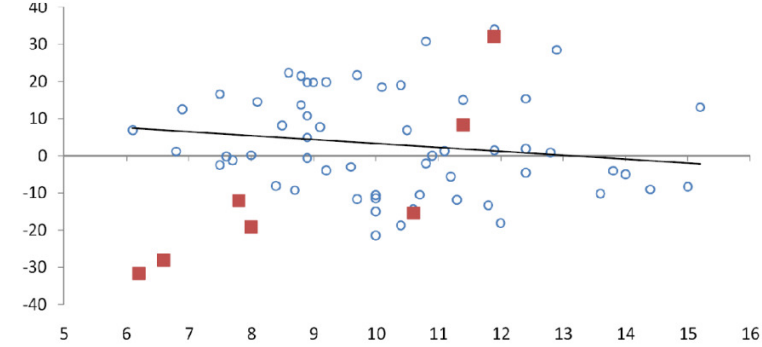
Импорт без нефтепродуктов/ВВП
4 кв., изменения, в процентах



4 кв., изменения в реальном ВВП, в процентах

Китай

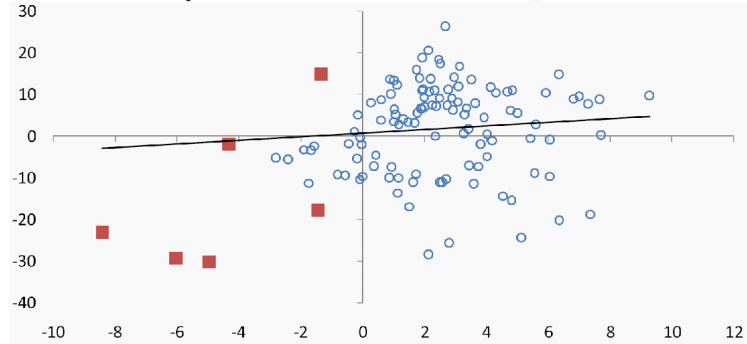
Промышленный импорт / ВВП
4 кв., изменения, в процентах



4 кв., изменения в реальном ВВП, в процентах

Япония

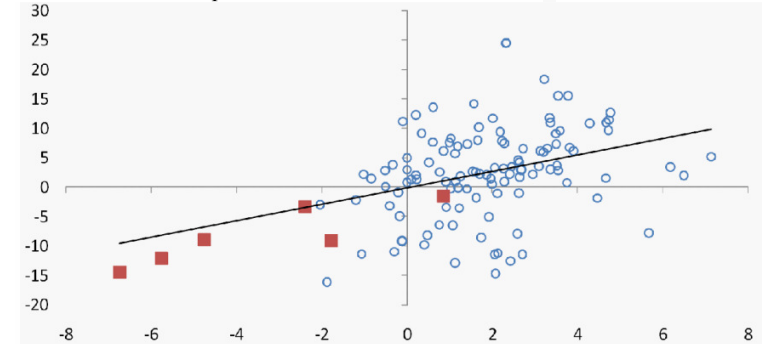
Импорт без нефтепродуктов и энергоресурсов/ВВП
4 кв., изменения, в процентах



4 кв., изменения в реальном ВВП, в процентах

Германия

Импорт без нефтепродуктов/ВВП
4 кв., изменения, в процентах



4 кв., изменения в реальном ВВП, в процентах

Рисунок 2: Свойства цикличности торговой деятельности в выбранных странах

Примечание: В США, Японии и Германии под импортом без нефтепродуктов понимается совокупный импорт минус импорт нефти, нефтепродуктов, сырой нефти и частично рафината. Китай: промышленный импорт означает импорт товаров промышленного назначения.. Все ряды взяты из информационного потока. Следует отметить, что график каждого из четырех показателей имеет разную шкалу по вертикальной и горизонтальной осям.

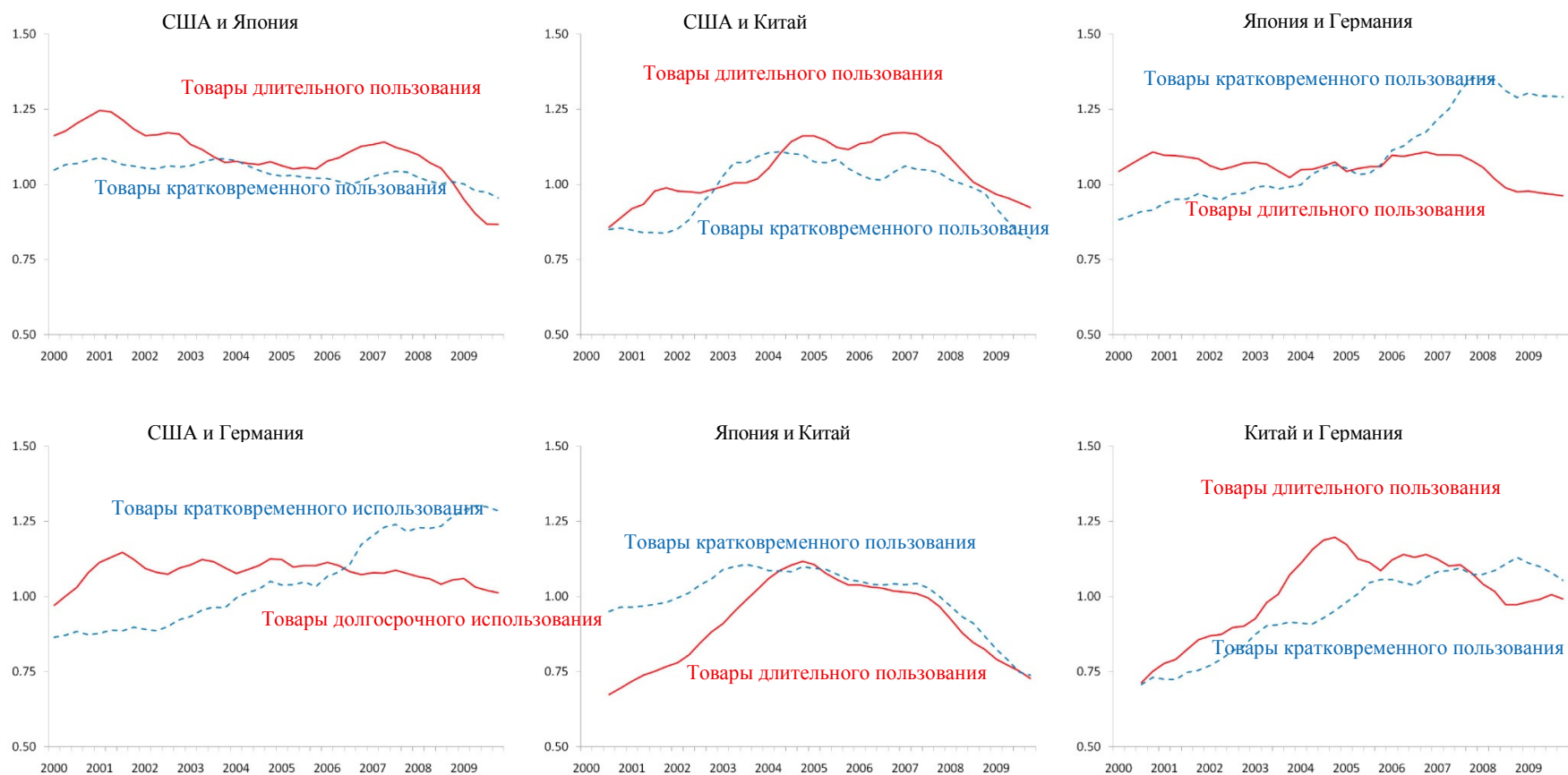


Рисунок 3: Индексы Хэда-Райса: двусторонние, выбранные страны

Примечание: Индексы Хэда-Райса (1) рассчитаны для всех двусторонних комбинаций, включающих США, Японию, Китай и Германию с использованием данных о торговле и производстве промышленных товаров отдельно для товаров длительного и кратковременного пользования. Индексы приведены к масштабу: 2005:1 кв=1 и отображены в виде графиков годовых скользящих значений без учета сезонных изменений.

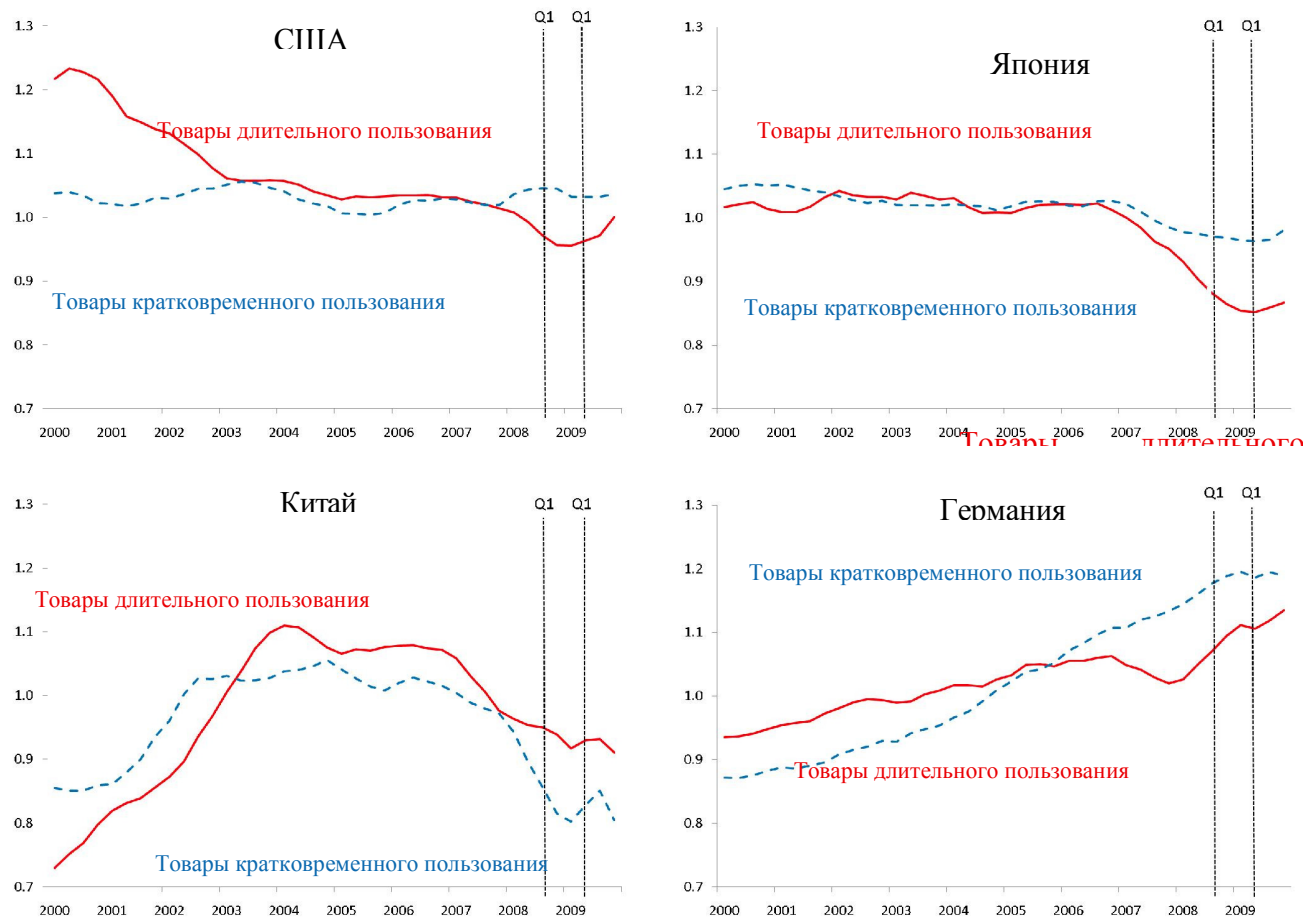


Рисунок 4: Индексы Хэда-Райса: Элементы выбранных стран

Примечание: На этих графиках продемонстрированы фиксированные по времени и стране эффекты от взвешенных регрессий зарегистрированных двусторонних индексов Хэда-Райса (1), рассчитанных с использованием данных о производстве и торговле товарами промышленными товарами отдельно для товаров длительного и кратковременного пользования. Фиксированные эффекты потенцированы, приведены к масштабу 2005:1 кв=1 отображены в виде графиков годовых скользящих значений без учета сезонных изменений.

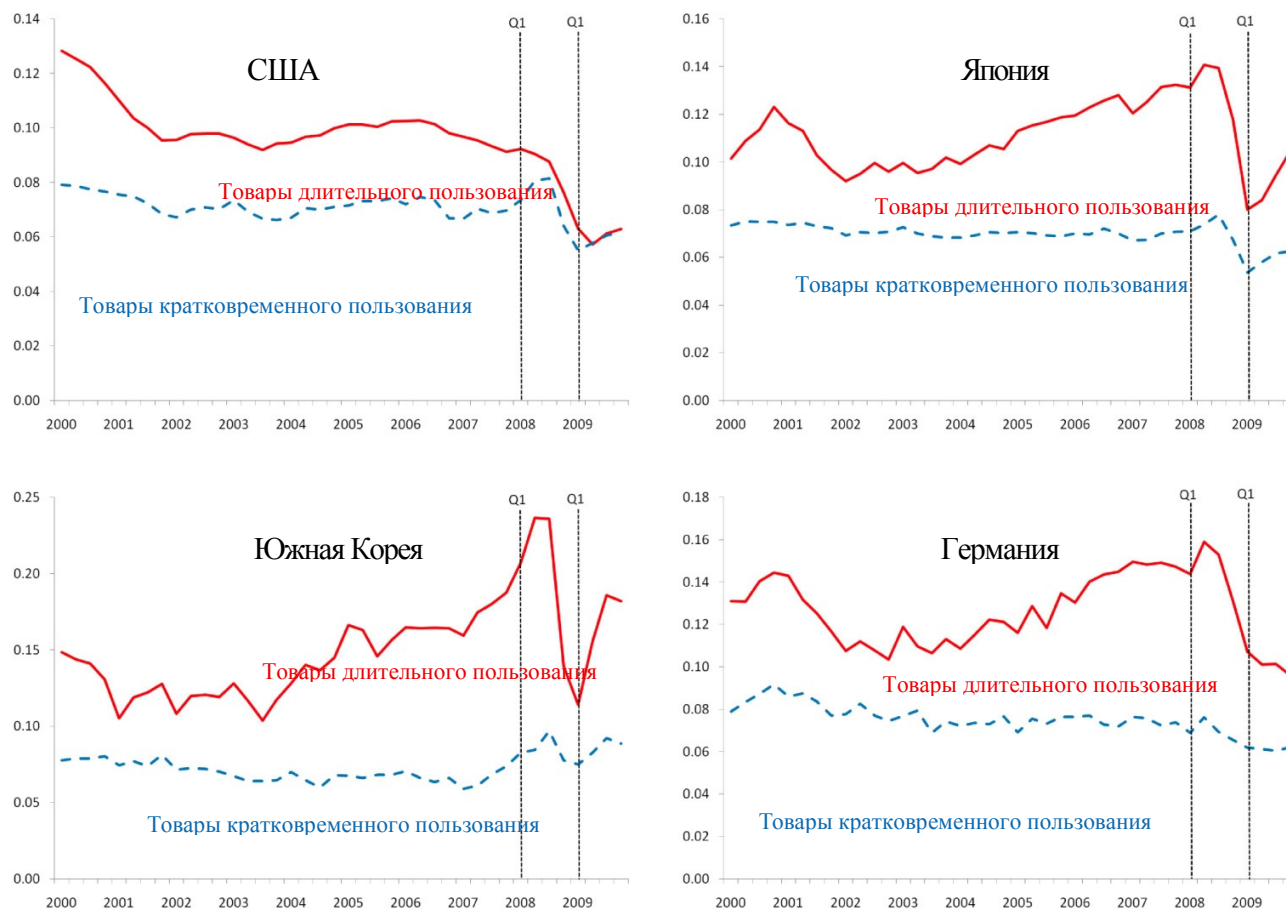


Рисунок 5: Доля промышленных товаров в конечном спросе

Примечание: Данные графики построены с использованием взаимосвязи (20) коэффициентов соотношения затраты – выпуск и данных об объеме совокупного поглощения и производства. Вместо Китая показаны данные по Южной Корее, поскольку наши допущения относительно фиксированных коэффициентов соотношения затраты – выпуск, по всей вероятности, нарушаются для Китая, когда мы возвращаемся к периоду до 2005 года, а доля становится негативной. Данный факт не оказывает какого-либо влияния на проведенное нами контрфактуальное исследование, а лишь ограничивает возможность демонстрации продолжительных данных для α . Данная проблема возникла лишь с данными по Китаю. Следует отметить, что график каждого из четырех показателей имеет разную шкалу по вертикальной оси.

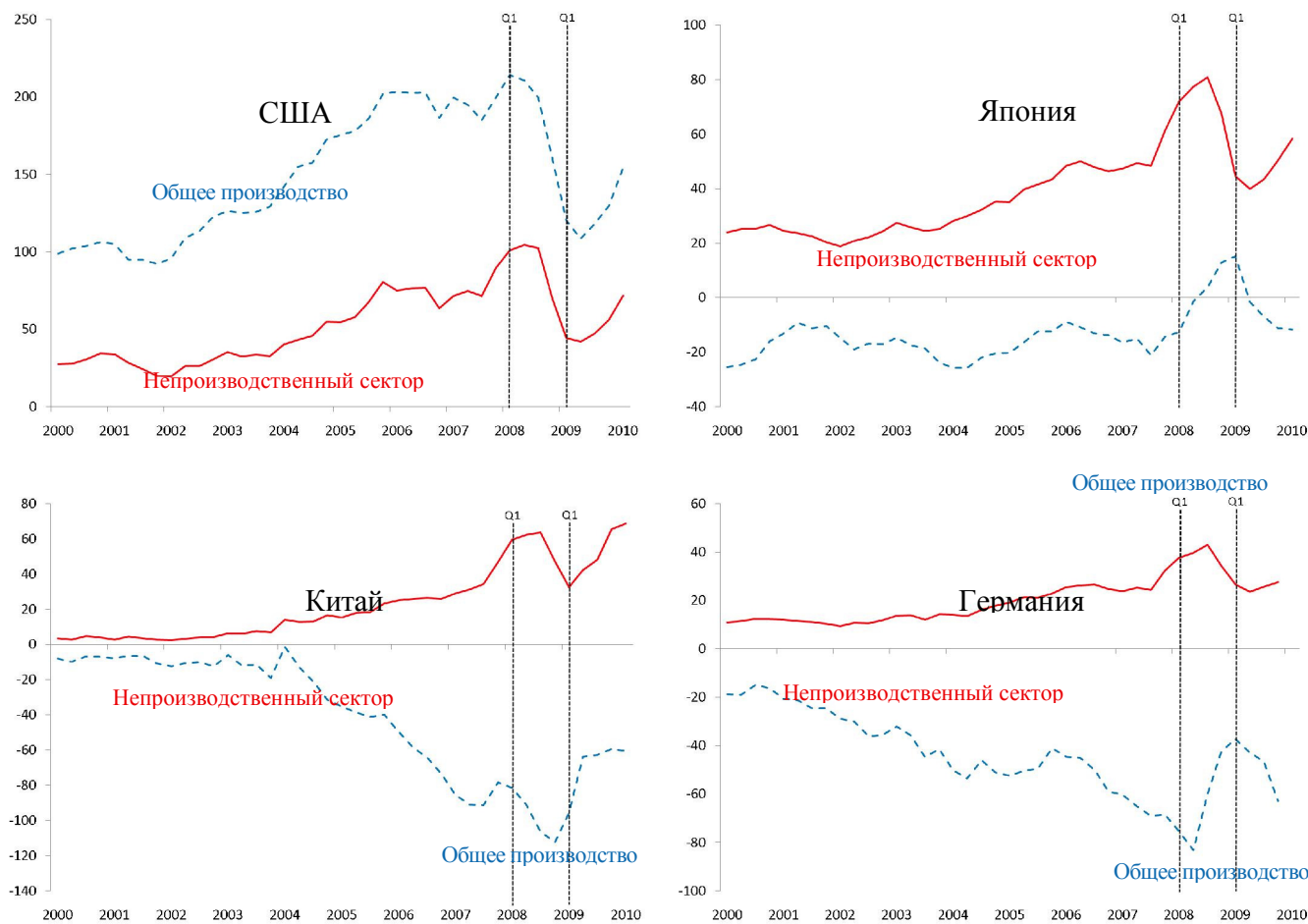


Рисунок 6: Торговый дефицит: общее производство и непроизводственный сектор

Примечание: Дефицит определяется как импорт минус экспорт и измеряется в миллиардах долларов США. Дефицит «общего производства» означает совокупный объем промышленных товаров длительного и кратковременного пользования плюс продукция непроизводственного сектора. Следует отметить, что график каждого из четырех показателей имеет разную шкалу по вертикальной оси.

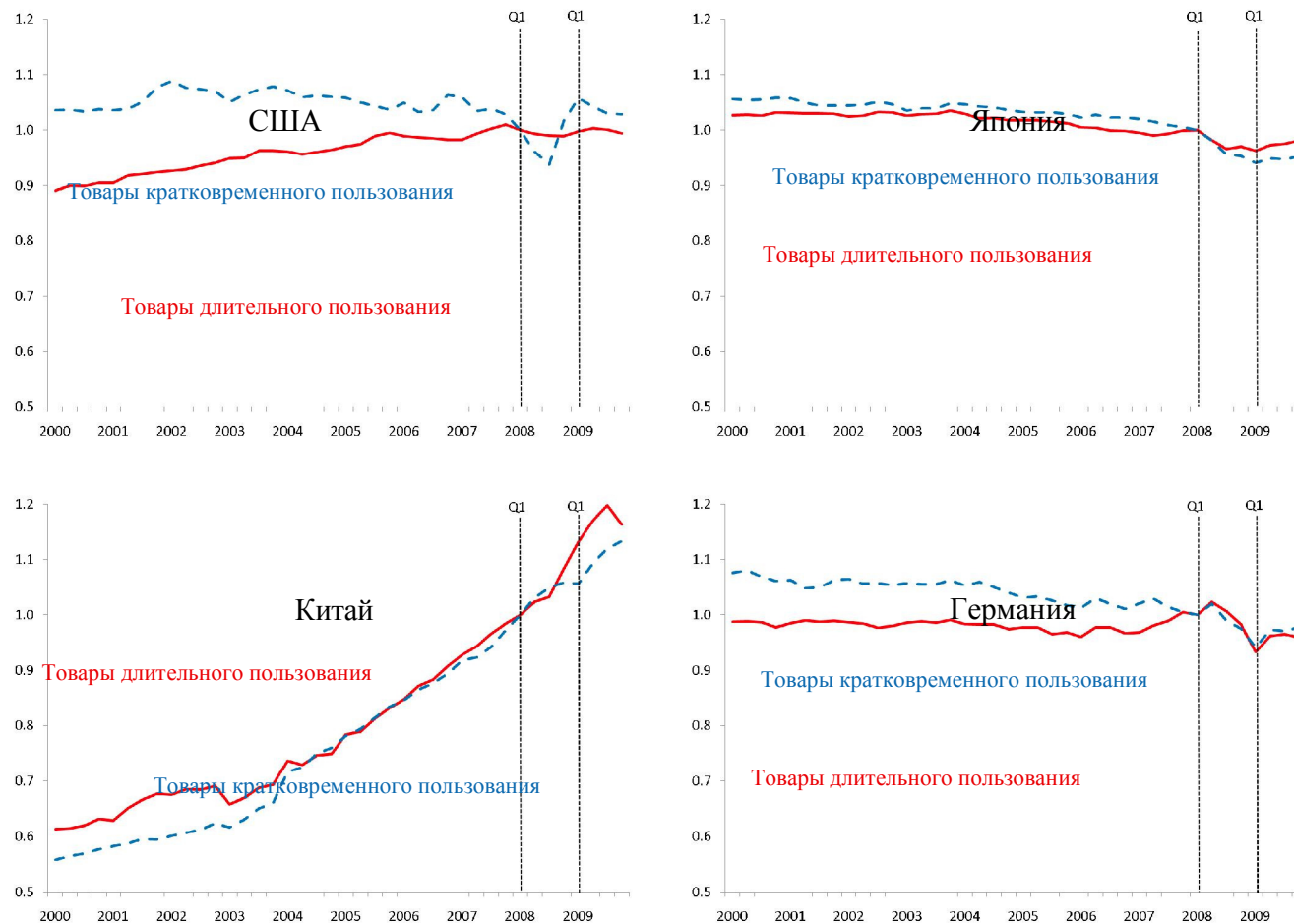


Рисунок 7: Производительность сектора промышленного производства

Примечание: На данных графиках продемонстрирован индекс уровней производительности, приведенный к масштабу 2008:1кв=1, изменения которого являются шоками производительности, измеренными с помощью уравнения (21).

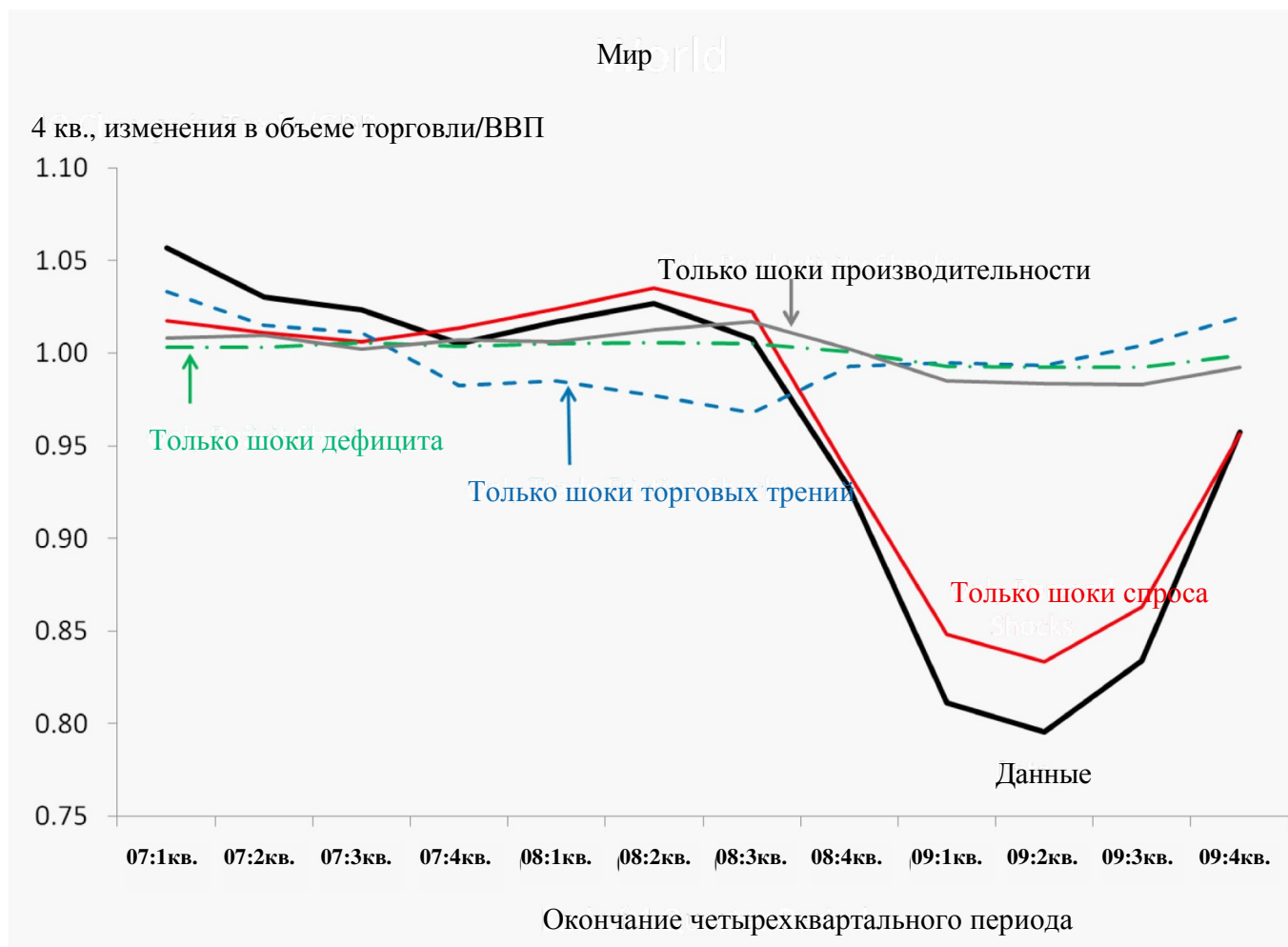


Рисунок 8: Объем мировой торговли/ВВП: данные и контрфактуальные показатели мирового экономического кризиса

Примечание: Рост всех переменных выражен относительно мирового ВВП. Каждая точка оси x отражает рост за 4 квартала, предшествующие данному периоду. По этой причине график представляет собой ряды объединенных четырехквартальных статических контрфактуальных показателей. Таким образом, стремящиеся к 1.00 значения к концу графика, показывают, что объем мировой торговли/ВВП стабилизировался к 4 кв 2009 г., но не достиг своего докризисного уровня.

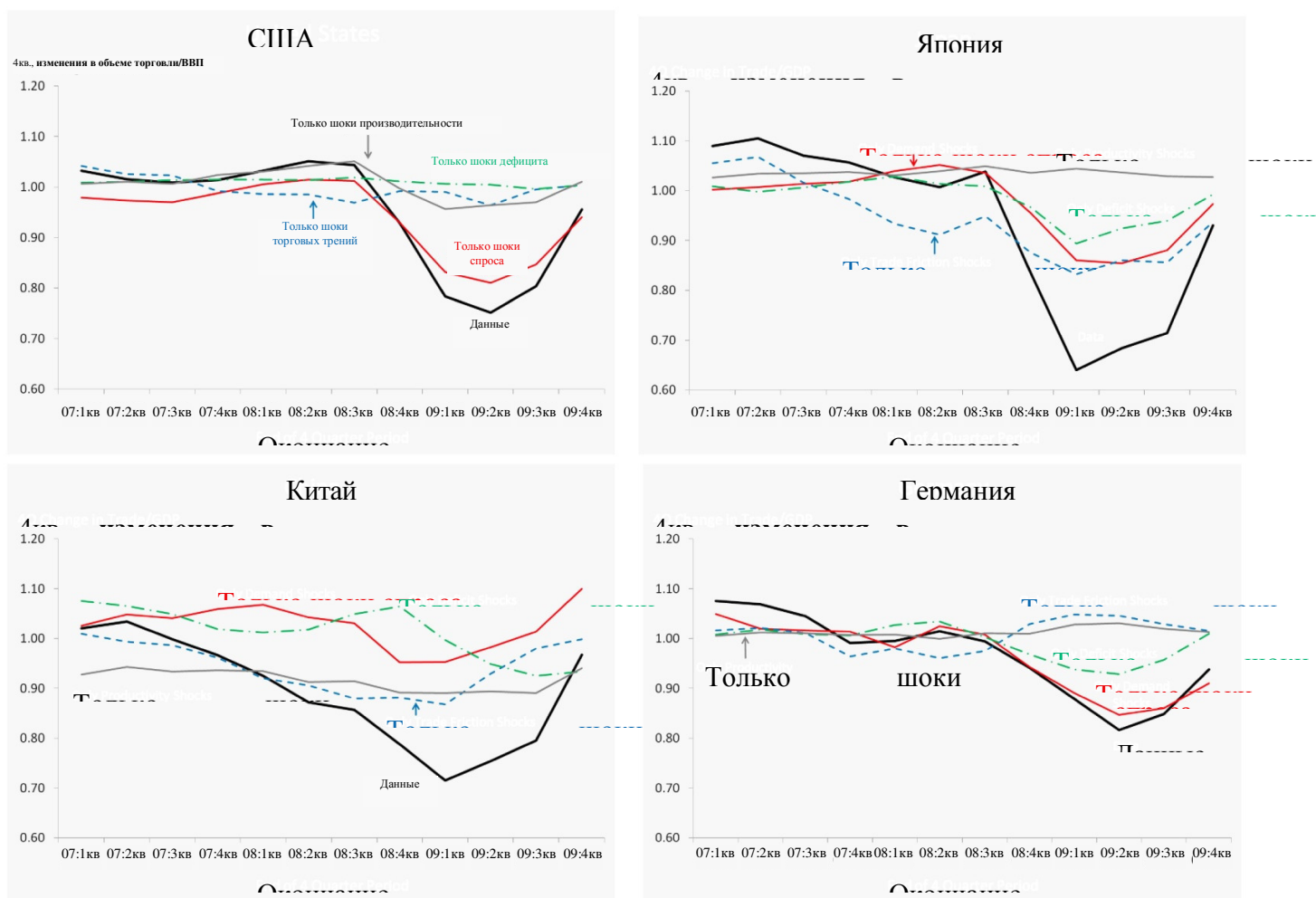
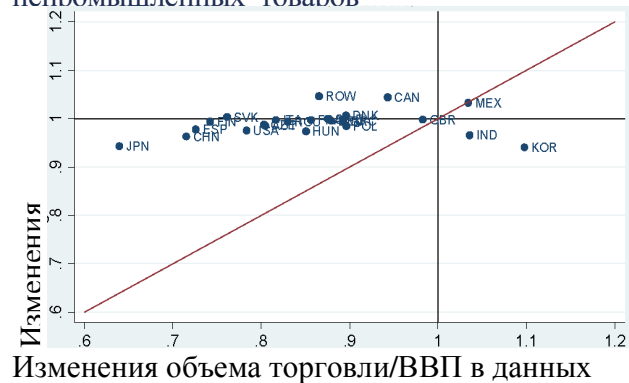


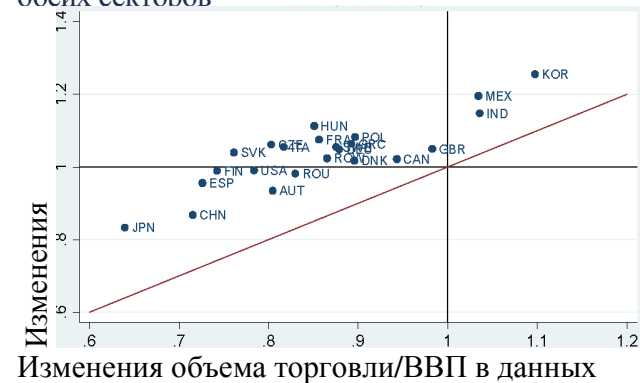
Рисунок 9: Объем торговли/ВВП для ряда четырехквартальных периодов в данных и контрфактуальных показателях

Примечание: Рост всех переменных выражен относительно мирового ВВП. Каждая точка оси x отражает рост за 4 квартала, предшествующие данному периоду. По этой причине график представляет собой ряды объединенных четырехквартальных статических контрфактуальных показателей.

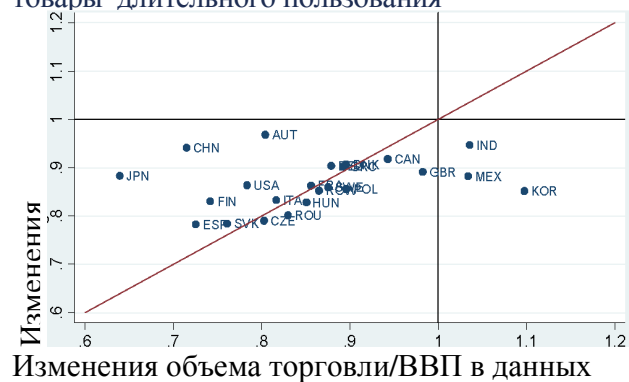
Влияние шоков торгового дефицита непромышленных товаров



Влияние шоков торгового дефицита товаров обоих секторов



Влияние шоков спроса на промышленные товары длительного пользования



Влияние всех шоков

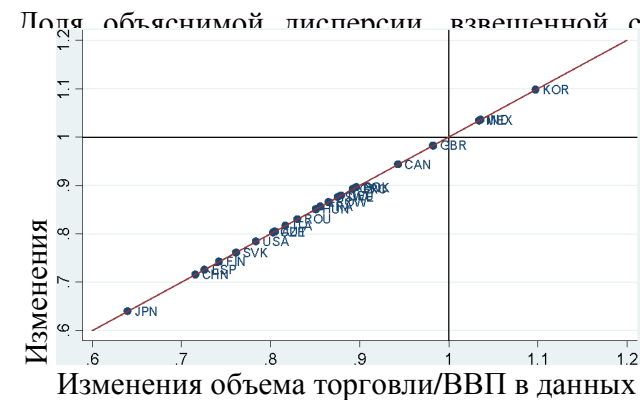


Рисунок 10: Межсекторный объяснительный потенциал различных шоков, 1 кв. 2008 г. – 1 кв. 2009 г.

Примечание: На данных графиках приведены сопоставления моделей торговли/ВВП, образованных в результате различных комбинаций скачков, и наблюдений за данными за период 1 кв. 2008 г. – 1 кв. 2009 г.. Рост всех переменных выражен относительно мирового ВВП. Объяснительный потенциал каждого контрфактуального показателя по отношению к торговым моделям, полученным в результате наблюдений за данными, суммирован в статистической формуле (23), при этом, чем больше значение показателя, тем выше степень соответствия.

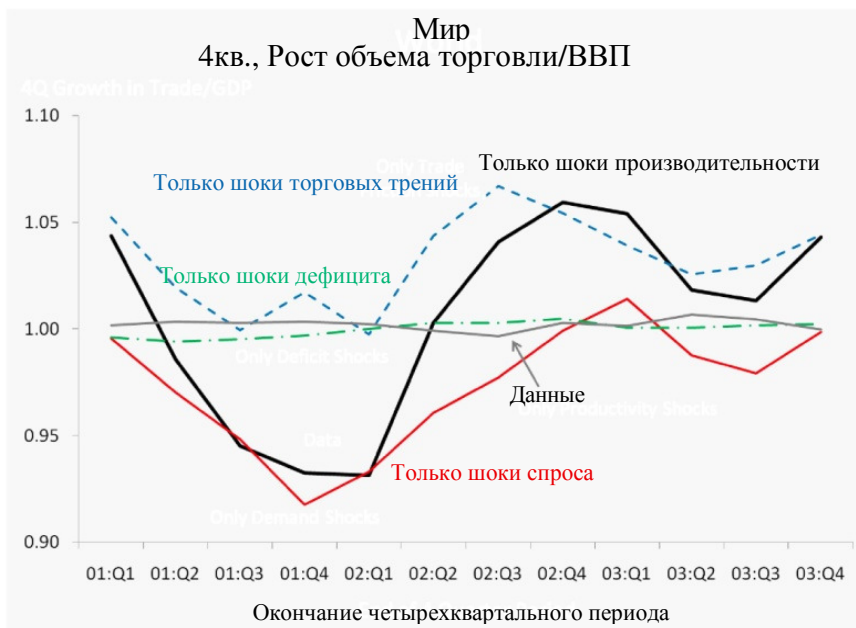


Рисунок 11: Объем мировой торговли/ВВП в данных и контрфактуальных показателях для периода экономического кризиса, 2001 г.

Примечание: Рост всех переменных выражен относительно мирового ВВП. Каждая точка оси x соответствует росту за 4 квартала, предшествующие данному периоду. По этой причине график представляет собой ряды объединенных четырехквартальных статических контрфактуальных показателей.

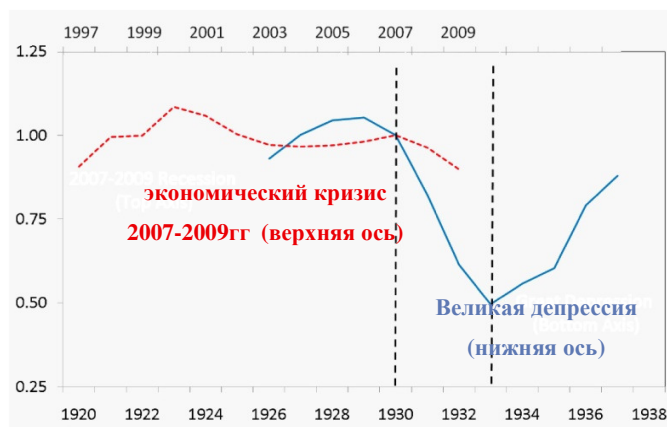


Рисунок 12: Индексы Хэда-Райса: экономический кризис и Велика депрессия

Примечание: На графиках показаны средние арифметические скорректированных двусторонних индексов Хэда-Райса для США, Австрии, Канады, Германии, Испании, Финляндии, Великобритании, Японии и Швеции. В отличие от других индексов Хэда-Райса, эти индексы рассчитаны с использованием годовых данных по всем производственным отраслям. Детальное описание принципов построения массивов данных приведено в Приложении А.

11.2.16. Приложения

Приложение А: Источники данных и методы исследования

В данном приложении приведена подробная информация об источниках получения данных по объемам торговли и производства, соотношению затрат и произведенной продукции, а также макроэкономической информации. Наша база данных содержит информацию о 22 странах и не включает те страны, по которым не удалось получить необходимую информацию надлежащего качества. Далее представлены описание структуры промышленного производства по секторам и ценовые индексы производителей, а также метод временной дезагрегации, в рамках которого эти индексы используются вместе с годовыми данными для получения ежемесячных показателей стоимости производства в каждом производственном секторе. И наконец, приведен перечень источников данных и методов, использованных при расчете индексов Хэда-Райса для периода Великой депрессии.

Данные об объемах торговли

Использованы данные по ежемесячным объемам двусторонней торговли, полученные из базы данных «Мирового атласа торговли» (Global Trade Atlas). Данные приведены в долларах США и не учитывают сезонные колебания. Для формирования потоков двусторонней и многосторонней торговли по каждому производственному сектору были объединены двузначные категории гармонизированной системы (ГС). Мы рассчитали мировой объем торговли/ВВП, указанный во введении, умножив индекс объема мировой торговли на индекс цены мировой торговли (данные по индексам - от Бюро по анализу экономических стратегий (Нидерланды)), а затем разделили на показатель мирового ВВП, полученный в результате проведения нами самостоятельных расчетов.

Конкордация для установления взаимосвязи между торговлей и производством

Для установления взаимосвязи между двузначными данными по объемам торговли ГС и кодами Международной стандартной классификации отраслей (МСКО), используемыми для производственных данных, была создана конкордация. Прежде всего, схема наложения шестизначных кодов ГС на систему кодов МСКО была загружена с сайта Всемирного банка (база данных World Integrated Trade Solution (WITS)). Затем эту конкордацию соединили с данными COM-TRADE по объему мировой торговли за 2007-2008 гг. на шестизначном уровне. Используя эти детализированные показатели мировой торговли, мы определили соразмерность каждого двухзначного кода ГС, который содержится в категориях МСКО. Затем эту же взаимосвязь мы смогли использовать на последнем этапе определения объемов производства и торговли для секторов $j \in \Omega_M$. В Таблице 2 данного Приложения показаны уровни экспорта/ВВП и импорта/ВВП для каждого сектора и каждой страны в отдельности за период 1 кв. 2008 г. - 1 кв. 2009 г..

Коэффициенты затрат -выпуска

На базе соответствующих таблиц ОЭСР, издание 2009 г.¹²² были рассчитаны коэффициенты соотношения затрат и выпуска- β_i^j и γ_i^j . Мы использовали самые последние данные о затратах и выпуске продукции, доступные по каждой стране. Для составления таблиц по соотношению затрат и выпуска продукции для трех секторов $j \in \Omega$ был сформирован перечень 48 секторов, данные по которым приводились в таблицах ОЭСР. В Таблице 1 Приложения приведена классификация 48 секторов по категориям: промышленные товары длительного пользования, промышленные товары кратковременного пользования, непромышленные товары. Чтобы определить значение β_i^j , мы разделили общую добавленную стоимость сектора j страны i на объем валовой

¹²² Исключение составляет таблица затрат/выпуска для Китая, которая была заимствована из работы Роберта Финстра.

продукции данного сектора. Чтобы определить значения γ_i^{jl} , мы разделили общие затраты страны i на затраты сектора j из сектора l и затем разделили полученное на общее промежуточное потребление в данном секторе по базовым ценам (т.е. после вычета налогов на товары).

Дополнительные макро-данные

Валютные курсы для конвертации местной валюты в доллары США взяты из статистической базы данных ОЭСР и базы данных по международной финансовой статистике МВФ. Другие типовые данные, использованные в данной работе, такие как показатели квартального ВВП и торгового дефицита, взяты из информации аналитического отдела журнала «Экономист» (Великобритания) (the Economist Intelligence Unit, EIU). Данные по объемам торговли и производства конвертированы с использованием среднемесячных валютных курсов.

Индексы промышленного производства (ИПП) и цен производителей (ИЦП) по секторам

Для определения уровней ежемесячного производства товаров длительного и кратковременного пользования следовало рассчитать индексы ИПП и ИЦП для каждого сектора. Выбор методов построения рядов зависел от того, какие именно ряды имелись в наличии в потоке данных (Datastream), поскольку эта информация не была однородной для всех стран. Были использованы три различных метода.

Для некоторых стран поток данных включал ряды ИПП и ИЦП промышленных товаров кратковременного и длительного пользования. Для ИПП к данной категории относились Канада, Китай и США, а для ИЦП – Китай и США. Для Китая существовали фактические совокупности данных для «тяжелой промышленности» и «легкой промышленности». Оказалось, что основная разница заключалась в том, что одна группа промышленных товаров

кратковременного пользования – химические препараты – была отнесена к тяжелой промышленности.

Кроме того, существовал ряд стран, для которых поток данных включал данные по ИПП и ИЦП для капитальных товаров, потребительских товаров длительного пользования, потребительских товаров кратковременного пользования и промежуточных товаров. Мы классифицировали капитальные товары как товары долгосрочного пользования, однако были вынуждены разбить промежуточные товары на долгосрочного (например, металл) и кратковременного (например, бумага) пользования. Благодаря наличию более детализированных данных по производственному сектору мы смогли это сделать с помощью регрессивного анализа. Мы уменьшили ежемесячные логарифмические изменения рядов данных по ИПП и ИЦП для промежуточных товаров на логарифмические изменения рядов данных о производстве, чтобы раскрыть состав промежуточных данных и исключить те страны, по которым не наблюдалось должного соответствия. Результаты регрессивного анализа позволили оценить составляющие отрасли производства промежуточных товаров, которые мы совместили с существующими отраслевыми конкордациями и получили ряды ИПП или ИЦП промежуточных товаров длительного и кратковременного пользования. Затем мы соединили все более агрегированные категории, используя их показатели объема производства, приведенные в годовых данных, и получили индексы для общего объема товаров длительного и кратковременного пользования. Данная методология применялась при построении рядов ИПП и ИЦП для Австрии, Чехии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Греции, Венгрии, Италии, Румынии, Словакии, Южной Кореи, Испании, Швеции и Великобритании.

По некоторым странам существовали данные ИПП и ИЦП для большого количества отраслей производства, а также ИПП и ИЦП для совокупного объема производства (или иногда, совокупные отраслевые ИПП или ИЦП). Мы применили такой же метод регрессивного анализа, чтобы установить структуру отрасли в широком масштабе, а затем использовали наши данные по составу

товаров длительного и кратковременного пользования для каждой из отраслей, чтобы построить агрегированные ряды для товаров долгосрочного и кратковременного пользования. В тех случаях, когда применить регрессивный анализ не представлялось возможным (характеризующиеся высоким коэффициентом детерминации R-квадрат и другими коэффициентами, сумма которых приближалась к 1), страна исключалась из исследования. Такой метод был использован для Индии, Японии, Мексики и Польши.

Индексы ИПП и ИЦП были также необходимы и для определения объема общего производства. Для Китая такие ежемесячные данные были найдены на сайте chinadataonline.com. Для других стран эту информацию получили из базы данных ОЭСР по основным показателям экономики (MEI) и базы данных аналитического отдела журнала «Экономист» (Великобритания). Наконец, мы оценили изменения в индексах ИЦП для категории «Другие страны» (p_{ROW}^j) как среднюю величину показателя p_i^j для 22 стран, включенных в нашу выборку.

Объем годового производства по секторам

Кроме ежемесячных индексов ИПП и ИЦП требовалось определить годовые уровни производства как для промышленности в целом, так и для каждого ее сектора. Эти данные (на годовой основе) получены из базы данных структурного анализа ОЭСР (Structural Analysis Database, STAN), а также базы данных ООН по промышленной статистике и национальным счетам (United Nations National Accounts and Industrial Statistics Database, UNIDO). Господин Чан Тай Шей предоставил нам комбинационные таблицы по Китаю, составленные на основе четырехзначных данных по промышленному производству, базирующихся на статистических данных по промышленному производству. Мы использовали эти данные, чтобы определить разбивку между товарами длительного/кратковременного пользования и умножили эти доли на общий объем производства, информация о котором была получена на сайте <http://chinadataonline.org>.

Мы привели в соответствие двузначные данные по промышленному производству, заимствованные из Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК, редакция 3), с соответствующим определением сектора (все, что требовалось, для согласования с индексами ИПП и ИЦП), чтобы получить годовые итоговые значения для каждой из этих категорий.¹²³ Наше определение производства включает отрасли с 15 по 36 по МСОК, кроме 23 (нефтепродукты). Далее мы разбили товары на капитальные, потребительские товары длительного и кратковременного пользования, промежуточные товары длительного пользования и промежуточные товары кратковременного пользования с помощью классификации конечного потребления импорта США. Торговые данные из гармонизированной системы (ГС) были одновременно совмещены с классификацией конечного потребления и классификацией МСОК с помощью указателя Службы статистики США и веб-сайта WITS, соответственно. Шестизначные показатели объема мировой торговли за период 2007-2008гг. снова использовались для того, чтобы определить, какая часть каждой классификации МСОК входит в состав каждой категории.

Временная дезагрегация

Для большинства стран, ставших предметом изучения этой работы, данные о ежемесячном уровне промышленного производства являются недоступными. Однако, для всех этих стран имеются в наличии годовые данные. Мы использовали ежемесячные индексы ИПП и ИЦП для дезагрегации годовых уровней производства на внутренне согласующиеся показатели производства на месячной основе и прогнозы вне выборки, отображающие всю имеющуюся в наличии месячную информацию. Данный вопрос, получивший название временной дезагрегации, изучался с 1950 года в том числе и Милтоном Фридамном (см. Фридман, 1962г.).

¹²³ Время от времени двузначные показатели по секторам будут снижаться в рамках одного года., поэтому мы приписали альтернативные ряды, где уровни производства «растут» в обратном направлении от самых последних и полных данных, используя лишь темпы роста из представленных категорий для обоих лет.

Мы дезагрегировали и экстраполировали годовые данные по объему производства в стране i и секторе j на ежемесячные данные с использованием адаптированного метода Чоу-Лин (Чоу и Лин, 1971). Для проведения первого этапа реализации этого метода требуется достичь эластичности между ежемесячными данными объема производства и соответствующими индексами ИПП и ИЦП. Согласно нашей базовой методике обе эти эластичности равны единице, а в качестве проверки устойчивости принятых предположений мы также оценили эти эластичности посредством уменьшения годовых производственных уровней на соответствующую аккумулярованную сумму ежемесячных показателей. Следующим этапом было использование предполагаемой или расчетной эластичности с целью получения прогнозной величины ежемесячного уровня производства. Обычно существует некоторое несоответствие между фактическим годовым уровнем производства и суммой 12 прогнозных ежемесячных значений. По методу Чоу-Лин величину этого несоответствия равномерно распределяют по всем прогнозным месячным значениям. Таким образом, получается внутренне последовательный ежемесячный ряд, который в сумме дает фактические годовые данные, но при этом обычно демонстрирует искусственные скачки от декабря до января в связи с идентичностью остаточных поправок в рамках одного года и их разностью в рамках нескольких лет. Следовательно, в качестве альтернативного решения используется метод Фернандеса (1981), по которому величину несоответствия перераспределяют так, что это обеспечивает корреляцию ежемесячных погрешностей внутри ряда и исключает эти ложные скачки. Мы также придерживаемся принципов Ди Фонзи (2002), трактуя взаимосвязь между годовыми уровнями производства и ежемесячными индексами ИПП и ИЦП скорее как линейно-логарифмическую, а не линейную. Более подробная информация относительно использованной методики может быть предоставлена авторами по запросу.¹²⁴

¹²⁴ Данная методология базируется на системе принципов, изложенных в работе Энрике Квилис «Matlab -библиотека методов временной дезагрегации и интерполяции: сводные данные», 2006.

Данная методология была использована для обработки данных двух секторов промышленного производства по отдельности, а также промышленного производства в целом, по которым имеются в наличии производственные данные самого высокого качества. Так, мы умножили предполагаемые расчетные доли производства секторов на общую сумму производства. И наконец, получили ежемесячные ряды данных для промышленных товаров длительного и кратковременного пользования, которые сопоставимы с опубликованными годовыми (и связанными ежемесячными) уровнями совокупного объема промышленного производства в каждой стране.

Для проверки качества расчетов было проведено сопоставление ежемесячных расчетных рядов и фактических ежемесячных данных Бюро статистики США по показателям поставок промышленных товаров длительного и кратковременного пользования (США относятся к тем немногим странам, по которым имеются такие ежемесячные данные). Ежемесячные данные по США получены в результате проведения исследования МЗ в сфере промышленного производства. Исключительно в целях проверки качества мы повторно применили оба метода, используя итоговые годовые значения из исследования МЗ. Хотя исследование МЗ располагает данными вплоть до 2009 года, мы использовали лишь информацию за период 1995 – 2007 гг., поскольку аналогичный объем данных имеется в наличии для большинства других стран. В Приложении на Рисунке А2 видно, что оба метода показали прекрасные результаты в отношении соответствия изменений в рядах товаров кратковременного пользования, включая снижение производства вне выборки в течение мирового экономического кризиса. Наш ключевой метод «бета равна 1» также продемонстрировал высокую эффективность и в сфере товаров длительного пользования, хотя в результате применения нашей методологии с расчетными эластичностями уровень спада производства товаров длительного пользования в течение мирового экономического кризиса был несколько преуменьшен. По этой причине мы использовали ключевой расчета для всех результатов, приведенных в данной работе. Проверка всех результатов была выполнена с применением расчетных

коэффициентов. Применение обоих методов в мировом масштабе дало аналогичные результаты.

Расчет индексов Хэда-Райса для периода Великой депрессии

Из Ежегодников внешней торговли (Foreign Commerce Yearbooks), выпущенных Министерством торговли США, были заимствованы данные по двусторонней и многосторонней торговле промышленными товарами, а также по валютным курсам за период 1926 – 1937 гг. Совокупные данные по многостороннему импорту и экспорту промышленных товаров для США получены из работы Картер и др. (2006). Валовая стоимость промышленных товаров, необходимая для знаменателя (1), была получена из множества работ, посвященных ситуации в США.¹²⁵ Обнаруженный в работе Картера (2006) коэффициент соотношения валового производства к добавленной стоимости для промышленного производства США применялся к добавленной стоимости промышленного производства других стран, когда данные по объему производства были недоступны.

Совокупные показатели двусторонней торговли и промышленного производства часто отражают изменчивость доступности данных для дезагрегированных категорий. Например, совокупный рост за год мог отражать как 20% увеличения производства товаров бумажной промышленности, так и первоначальные параметры (относительно предыдущих пропущенных показателей) транспортного оборудования. Поскольку в ходе проверки было

¹²⁵ При необходимости, для конвертации валют или физических величин в доллары США использовался справочник Министерства торговли США (1968). Австрия: для получения данных по объему производства того или иного товара в австрийских шиллингах или килограммах использовался справочник «Bundesamt für Statistik», (1927-1936). Канада: данные по объему производства имелись в наличии в долларах США в работе Уркхарта, (1983). Германия: данные заимствованы из справочника «Statistisches Reichsamts» (1931, 1935, 1940). Финляндия, Япония, Испания и Швеция: показатели добавленной стоимости промышленного производства в местной валюте заимствованы из работы Смитс, (2009). Перу: данные по объему произведенных товаров в перуанских фунтах и солях получены из справочника министерства «Ministerio de Hacienda y Comercio», (1939). Великобритания: данные были получены из справочника Министерства торговли Великобритании, (1938). Эти годовые показатели объединили менее часто встречающиеся результаты статистических исследований за 1924, 1930 и 1935 гг., данные об объеме промышленного производства представлены по годам за период 1927-1937 гг.

решено, что такие пропущенные показатели не просто отражают нулевые значения, мы рассчитали ежегодные темпы роста, используя только типовой набор учитываемых товаров. Для промышленного производства требовалось рассчитать не только темп роста, но и уровень, поскольку для измерения поглощения мы вычитали уровень экспорта. Мы применяли показатели темпов роста в обратном направлении, начиная с наиболее полных и, как правило, самых последних значений.

Приложение В: Торговые трения и производительность

В данном приложении продемонстрировано, как шоки производительности и торговых трений можно объединить в один общий шок. Начнем с уравнений цены и доли в торговом объеме

$$p_n^j = \varphi^j \left[\sum_{i=1}^I \left(w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{d_{ni}^j}{A_i^j} \right)^{-\theta^j} \right]^{-1/\theta^j}, \quad (24)$$

$$\pi_{ni}^j = \left[w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\varphi^j d_{ni}^j}{A_i^j p_n^j} \right]^{-\theta^j}. \quad (25)$$

Оба уравнения демонстрируют зависимость от шока торговых трений и шока производительности только через комбинированный шок

$$\lambda_{ni}^j = \frac{d_{ni}^j}{A_i^j}.$$

Из (12) получаем

$$\frac{\pi_{ni}^j}{\pi_{ii}^j} = \left(d_{ni}^j \frac{p_i^j}{p_n^j} \right)^{-\theta^j},$$

Отсюда мы можем вывести торговое трение как

$$d_{ni}^j = \left(\frac{\pi_{ni}^j}{\pi_{ii}^j} \right)^{-1/\theta^j} \frac{p_n^j}{p_i^j}.$$

Также можно преобразовать (12) для $n = i$ и решить для производительности

$$A_i^j = \varphi^j w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)-1} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (\pi_{ii}^j)^{1/\theta^j}.$$

Таким образом, можно определить показатель комбинированного шока как

$$\lambda_{ni}^j = \frac{(\pi_{ni}^j)^{-1/\theta^j} p_n^j}{\varphi^j w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}}$$

Следует отметить, что для каждого отдельного шока, как и для комбинированного шока, требуются ценовые данные.

Теперь попытаемся получить альтернативный комбинированный шок, который служил бы аналогичной цели, но мог быть выведен без использования ценовых данных. Определяем переменную, связанную с ценой

$$q_i^j = p_i^j \left[(A_i^j)^{1-\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (A_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \right]^{1/\Delta_i} \quad (26)$$

И переменную, учитывающую комбинированный шок

$$\delta_{ni}^j = \frac{\left[(A_n^j)^{1-\tilde{\gamma}_n^{jj}(1-\tilde{\beta}_n^j)} (A_n^l)^{\tilde{\gamma}_n^{jl}(1-\tilde{\beta}_n^j)} \right]^{1/\Delta_n}}{\left[(A_i^j)^{1-\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (A_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \right]^{1/\Delta_i}} d_{ni}^j, \quad (27)$$

где

$$\Delta_i = \left(1 - \tilde{\gamma}_i^{jj}(1 - \tilde{\beta}_i^j) \right) \left(1 - \tilde{\gamma}_i^{ll}(1 - \tilde{\beta}_i^l) \right) - \tilde{\gamma}_i^{jl}(1 - \tilde{\beta}_i^j) \tilde{\gamma}_i^{lj}(1 - \tilde{\beta}_i^l).$$

Это новое условие цены и комбинированный шок удовлетворяют

$$q_n^j = \varphi^j \left[\sum_{i=1}^I \left(w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (q_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (q_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \delta_{ni}^j \right)^{-\theta^j} \right]^{-1/\theta^j} \quad (28)$$

и

$$\pi_{ni}^j = \left[w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (q_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (q_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\varphi^j \delta_{ni}^j}{q_n^j} \right]^{-\theta^j}. \quad (29)$$

Таким образом, предположение относительно торговых долей с учетом заработных плат является аналогичным оригинальной параметризации.

Во-первых, мы хотим продемонстрировать, что замена (26) и (27) на (24) и (12) дает (28) и (29). Этого достаточно, чтобы продемонстрировать, что (26) и (27) влекут за собой

$$w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\varphi^j d_{ni}^j}{A_i^j p_n^j} = w_i^{\tilde{\beta}_i^j} (q_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (q_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\varphi^j \delta_{ni}^j}{q_n^j} \quad (30)$$

или

$$(A_i^j)^{-1} = (q_i^j/p_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (q_i^l/p_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \frac{\delta_{ni}^j/d_{ni}^j}{q_n^j/p_n^j}. \quad (31)$$

Упрощаем, заменяя (26) и (27) на правую сторону (31)

$$(A_i^j)^{-\Delta_i} = \left[(A_i^j)^{1-\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} (A_i^l)^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \right]^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)-1} \left[(A_i^l)^{1-\tilde{\gamma}_i^{ll}(1-\tilde{\beta}_i^l)} (A_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{lj}(1-\tilde{\beta}_i^l)} \right]^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}$$

or

$$\text{или} \quad (A_i^j)^{-\Delta_i} = \left[(A_i^j)^{1-\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)} \right]^{\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)-1} \left[(A_i^j)^{\tilde{\gamma}_i^{lj}(1-\tilde{\beta}_i^l)} \right]^{\tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}$$

которое следует из определения Δ_i .

Далее, мы хотим показать, что δ_{ni}^j можно вывести без ценовых данных. Из (29)

имеем

$$(\delta_{ni}^j)^{-\theta^j} = \frac{\pi_{ni}^j}{\pi_{ii}^j} \left(\frac{q_i^j}{q_n^j} \right)^{\theta^j}$$

Чтобы получить в уравнениях, оцениваем (29) как $n = i$ и получаем

$$\pi_{ii}^j w_i^{\theta^j \tilde{\beta}_i^j} (\varphi^j)^{\theta^j} = (q_i^j)^{\theta^j [1-\tilde{\gamma}_i^{jj}(1-\tilde{\beta}_i^j)]} (q_i^l)^{-\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}$$

и

$$\pi_{ii}^l w_i^{\theta^l \tilde{\beta}_i^l} (\varphi^l)^{\theta^l} = (q_i^l)^{\theta^l [1-\tilde{\gamma}_i^{ll}(1-\tilde{\beta}_i^l)]} (q_i^j)^{-\theta^l \tilde{\gamma}_i^{lj}(1-\tilde{\beta}_i^l)}.$$

Можем решить эти уравнения для

$$(q_i^j)^{\theta^j} = \left(\pi_{ii}^j w_i^{\theta^j \tilde{\beta}_i^j} (\varphi^j)^{\theta^j} \right)^{\frac{1-\tilde{\gamma}_i^{ll}(1-\tilde{\beta}_i^l)}{\Delta_i}} \left(\pi_{ii}^l w_i^{\theta^l \tilde{\beta}_i^l} (\varphi^l)^{\theta^l} \right)^{\frac{\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}{\theta^l \Delta_i}}.$$

Таким образом,

$$(\delta_{ni}^j)^{-\theta^j} = \frac{\pi_{ni}^j}{\pi_{ii}^j} \frac{\left(\pi_{ii}^j w_i^{\theta^j \tilde{\beta}_i^j} (\varphi^j)^{\theta^j} \right)^{\frac{1-\tilde{\gamma}_i^{ll}(1-\tilde{\beta}_i^l)}{\Delta_i}} \left(\pi_{ii}^l w_i^{\theta^l \tilde{\beta}_i^l} (\varphi^l)^{\theta^l} \right)^{\frac{\theta^j \tilde{\gamma}_i^{jl}(1-\tilde{\beta}_i^j)}{\theta^l \Delta_i}}}{\left(\pi_{nn}^j w_n^{\theta^j \tilde{\beta}_n^j} (\varphi^j)^{\theta^j} \right)^{\frac{1-\tilde{\gamma}_n^{ll}(1-\tilde{\beta}_n^l)}{\Delta_n}} \left(\pi_{nn}^l w_n^{\theta^l \tilde{\beta}_n^l} (\varphi^l)^{\theta^l} \right)^{\frac{\theta^j \tilde{\gamma}_n^{jl}(1-\tilde{\beta}_n^j)}{\theta^l \Delta_n}}}.$$

В отношении изменений:

$$\left(\widehat{\delta}_{ni}^j\right)^{-\theta^j} = \frac{\widehat{\pi}_{ni}^j \left(\widehat{\pi}_{ii}^j \widehat{w}_i^{\theta^j \widetilde{\beta}_i^j}\right)^{\frac{1-\widetilde{\gamma}_i^{ll}(1-\widetilde{\beta}_i^l)}{\Delta_i}} \left(\widehat{\pi}_{ii}^l \widehat{w}_i^{\theta^l \widetilde{\beta}_i^l}\right)^{\frac{\theta^j \widetilde{\gamma}_i^{jl}(1-\widetilde{\beta}_i^j)}{\theta^l \Delta_i}}}{\widehat{\pi}_{ii}^j \left(\widehat{\pi}_{nn}^j \widehat{w}_n^{\theta^j \widetilde{\beta}_n^j}\right)^{\frac{1-\widetilde{\gamma}_n^{ll}(1-\widetilde{\beta}_n^l)}{\Delta_n}} \left(\widehat{\pi}_{nn}^l \widehat{w}_n^{\theta^l \widetilde{\beta}_n^l}\right)^{\frac{\theta^j \widetilde{\gamma}_n^{jl}(1-\widetilde{\beta}_n^j)}{\theta^l \Delta_n}}}.$$

Следует отметить, что мы можем вывести $\widehat{\delta}$ из коэффициентов «затраты – выпуск», данных об изменениях торговых долей и ВВП без данных о ценах. Следовательно, существует альтернативное распадение в те же \widehat{a} и \widehat{D} 's, как указано выше, $\widehat{\delta}$, не требующие ценовых данных. Влияние первых двух будет таким же, как и в приведенном выше анализе.

Приложение С: Решение равновесия

В этом приложении приведено более детальное объяснение решения для равновесия системы. Пусть вектор изменений заработной платы равен \widehat{w} , решаем совокупно (18) и (19) для получения данных по изменениям в торговых долях и ценах. Выражаем решение для изменений в торговых долях в виде $\pi_{ni}^j(\widehat{w}) = (\pi_{ni}^j)'$.

Во-вторых, можно заменить непроеизводственный сектор из уравнения (4) и получить

$$\begin{bmatrix} (X_i^D)' \\ (X_i^N)' \end{bmatrix} = \widetilde{\alpha}_i' \left((Y_i^F)' + D_i' \right) - \delta_i (D_i^S)' + \widetilde{\Gamma}_i^T \begin{bmatrix} (Y_i^D)' \\ (Y_i^N)' \end{bmatrix}, \quad (D1)$$

где 2 по 1 вектор $\widetilde{\alpha}_i$ имеет компоненты

$$(\widetilde{\alpha}_i^j)' = (\alpha_i^j)' + (\alpha_i^S)' \delta_i^j,$$

2 по 1 вектор δ_i имеет компоненты

$$\delta_i^j = \frac{\gamma_i^{Sj}(1 - \beta_i^S)}{1 - \gamma_i^{SS}(1 - \beta_i^S)},$$

и 2 по 2 матрица $\widetilde{\Gamma}_i$ включает

$$\tilde{\gamma}_i^{jl}(1 - \tilde{\beta}_i^j)$$

в строке j и столбце l для всех $j, l \in \Omega_M$. В-третьих, отмечаем, что

$$(Y_i^j)' = \sum_{n=1}^I (\pi_{ni}^j)' (X_n^j)' . \quad (32)$$

Согласно заключению Калиендо и Парро (2009), можно заменить это выражение на правую сторону (D1). С учетом изменений заработной платы получаем линейную систему в $(X_i^j)'$'s суммируя (D1) для всех стран:

Здесь

с

и

где $(\Pi^j)'(\hat{w})$ имеет $\pi_{ni}^j(\hat{w})$ в строке n и столбце i . Решение можно выразить в виде

$$\mathbb{X}(\hat{w}) = \left[\mathbf{I} - \tilde{\Gamma}^T [\mathbf{\Pi}(\hat{w})]^T \right]^{-1} \left[(\tilde{\alpha}\mathbf{X})' - (\delta\mathbb{D}^S)' \right],$$

Где компонентами $\mathbb{X}(\hat{w})$ являются $X_i^j(\hat{w}) = (X_i^j)$

$$\mathbb{X}' = (\tilde{\alpha}\mathbf{X})' - (\delta\mathbb{D}^S)' + \tilde{\Gamma}^T [\mathbf{\Pi}(\hat{w})]^T \mathbb{X}'.$$

$$\mathbb{X}' = \left[(X_1^D)', (X_2^D)', \dots, (X_I^D)', (X_1^N)', (X_2^N)', \dots, (X_I^N)' \right]^T,$$

$$(\tilde{\alpha}\mathbf{X})' = \left[(\tilde{\alpha}_1^D X_1^F)', (\tilde{\alpha}_2^D X_2^F)', \dots, (\tilde{\alpha}_I^D X_I^F)', (\tilde{\alpha}_1^N X_1^F)', (\tilde{\alpha}_2^N X_2^F)', \dots, (\tilde{\alpha}_I^N X_I^F)' \right]^T,$$

$$(\tilde{\alpha}_i^j X_i^F)' = (\tilde{\alpha}_i^j)' (\hat{w}_i Y_i^F + D_i'),$$

$$(\delta\mathbb{D}^S)' = \left[\delta_1^D (D_1^S)', \delta_2^D (D_2^S)', \dots, \delta_I^D (D_I^S)', \delta_1^N (D_1^S)', \delta_2^N (D_2^S)', \dots, \delta_I^N (D_I^S)' \right]^T,$$

$$\tilde{\Gamma} = \begin{bmatrix} \tilde{\gamma}_1^{DD}(1 - \tilde{\beta}_1^D) & 0 & 0 & \tilde{\gamma}_1^{DN}(1 - \tilde{\beta}_1^D) & 0 & 0 \\ 0 & \ddots & 0 & 0 & \ddots & 0 \\ 0 & 0 & \tilde{\gamma}_I^{DD}(1 - \tilde{\beta}_I^D) & 0 & 0 & \tilde{\gamma}_I^{DN}(1 - \tilde{\beta}_I^D) \\ \tilde{\gamma}_1^{ND}(1 - \tilde{\beta}_1^N) & 0 & 0 & \tilde{\gamma}_1^{NN}(1 - \tilde{\beta}_1^N) & 0 & 0 \\ 0 & \ddots & 0 & 0 & \ddots & 0 \\ 0 & 0 & \tilde{\gamma}_I^{ND}(1 - \tilde{\beta}_I^N) & 0 & 0 & \tilde{\gamma}_I^{NN}(1 - \tilde{\beta}_I^N) \end{bmatrix},$$

$$\mathbf{\Pi}(\hat{w}) = \begin{bmatrix} \Pi^D(\hat{w}) & 0 \\ 0 & \Pi^N(\hat{w}) \end{bmatrix},$$

Наконец, суммируя (32) для $j \in \Omega_M$ получаем

$$X_i^D(\hat{w}) + X_i^N(\hat{w}) - (D_i' - (D_i^S)') = \sum_{n=1}^I \pi_{ni}^D(\hat{w}) X_n^D(\hat{w}) + \sum_{n=1}^I \pi_{ni}^N(\hat{w}) X_n^N(\hat{w}). \quad (D2)$$

Данную нелинейную систему уравнений можно решить для $I - 1$ изменений в заработной плате.

Ссылки в Приложениях

- [1] Федеральное ведомство статистики. *Статистическое руководство по Республике Австрии*. Вена: Федеральное ведомство статистики, 1927-1936.
- [2] Картер, Сюзан Б., Скотт Сигмунд Гартнер, Майкл Р. Хайнс, Алан Л. Олмстед, Ричард Сатч и Гавин Райт. *Историческая статистика Соединенных Штатов Америки: Миллениал Эдишн*, том 4. Кэмбридж: Кэмбридж Юниверсити Пресс, 2006 (Carter, Susan B., Scott Sigmund Gartner, Michael R. Haines, Alan L. Olmstead, Richard Sutch, and Gavin Wright. *Historical Statistics of the United States: Millennial Edition*, Vol. 4. Cambridge: Cambridge University Press, 2006).
- [3] Чау, Грегори и А. Лин «Оптимальные линейные несмещенные интерполяция, распределение и экстраполяция временных рядов связанными рядами», «Экономико-статистический обзор», 1971 (Chow, Gregory. and A. Lin. “Best Linear Unbiased Interpolation, Distribution and Extrapolation of Time Series by Related Series,” *Review of Economics and Statistics*, 1971).
- [4] Ди Фонзо, Томмасо. «Временная дезагрегация экономических временных рядов: к динамическим расширениям», Уоркин Пейпа, 2002 (Di Fonzo, Tommaso. “Temporal Disaggregation of Economic Time Series: Towards a Dynamic Extension,” Working Paper, 2002).
- [5] Фернандес, Рок. «Методологическое пояснение к проведению оценки временных рядов», *Экономико-статистический обзор*, 1981, том 63, № 3, стр. 471-476 (Fernandez, Roque. “A Methodological Note on the Estimation of Time Series,” *The Review of Economics and Statistics*, 1981, Vol. 63, No. 3, pp471-476).

- [6] Фридман, Милтон. «Интерполяция временных рядов связанными рядами», *Журнал Американской статистической ассоциации*, 1962, 57: стр. 729-757 (Friedman, Milton. “The Interpolation of Time Series by Related Series,” *Journal of the American Statistical Association*, 1962, 57: pp729-757).
- [7] Министерство торговли и финансов. *Статистические итоги по Перу 1939*. Американское издание: Лима, Перу. 1939.
- [8] Уркухарт, М.С. (ред.). *Историческая статистика Канады*, Оттава, Канада: агентство «Statistics Canada», 1983 (Urquhart, M.C. (ed.). *Historical Statistics of Canada*. Ottawa, Canada: Statistics Canada, 1983).
- [9] Смитс, Дж.П., П.Дж. Вольтер и Д.Ма. «Набор сравнительных исторических данных о национальных счетах, период 1970-1950 гг: перспектива ременных рядов», Отчет по научно-исследовательской деятельности GD-107 научно-исследовательского центра Гронингена, Гронинген: Университет Гронингена. 2009 (Smits, J.P, P.J. Woltjer, and D. Ma. “A Dataset on Comparative Historical National Accounts, ca. 1970-1950: A Time-Series Perspective,” Groningen Growth and Development Centre Research Memorandum GD-107, Groningen: University of Groningen. 2009).
- [10] Статистический совет. *Статистический ежегодник Германии*. Берлин: Раймер Хоббинг, 1931, 1935, 1940.
- [11] Министерство торговли Великобритании. *Краткий статистический обзор по Великобритании: 1924:1938*. Лондон: департамент статистики министерства торговли Великобритании, 1938 (U.K. Board of Trade. *Statistical Abstract for the United Kingdom: 1924:1938*. London: Statistical Department, Board of Trade, 1938).
- [12] Министерство торговли США, *Ежегодник внешней торговли*, т. 1928-1938. Нью-Йорк: Гринвуд Пресс, 1968 (U.S. Department of Commerce. *Foreign Commerce Yearbook*, Vols. 1928-1938. New York: Greenwood Press, 1968).

Глава 12. Ричард Болдуин. Комментарии к «Стратегии-2020» и материалы для обсуждения

Ричард Эдвард Болдуин, профессор международной экономики, Graduate Institute, Женева (Швейцария), специалист в области международной торговли, глобализации, регионализма и европейской интеграции

12.1. Введение

За год до мирового экономического кризиса темп экономического роста в России был одним из самых высоких в мире. Среднегодовой рост реального ВВП в докризисное десятилетие составил 7%. Уровень жизни среднего россиянина вырос, а с ним укрепилось ощущение народом своей безопасности и стабильности, что очень приветствовалось и приветствуется как внутри страны, так и за ее пределами.

Удар по российской экономике нанесли мировой кризис и последующая рецессия, вызванные неправильным управлением на рынках банковских, финансовых услуг и жилья. Основными событиями стали лопнувший пузырь субстандартного кредитования, а также паника, вызванная банкротством банка «Леман Бразерс» в сентябре 2008 года, на которую несвоевременно и сначала неадекватно отреагировала Администрация США. Хотя Россия в финансовом плане мало пострадала от проблем США, так называемый «Большой торговый коллапс» (Болдуин 2009) распространил кризис в Россию через торговый канал – в первую очередь, из-за падения товарных цен, которое началось уже в середине 2008 года.

За резким уходом в минус в 2009 году в России произошел отскок, но на уровни, составляющие лишь половину уровней докризисного десятилетия – около 4% в 2010 и 2011 гг. «Эрнст энд Янг» (2011) прогнозирует скромный рост до 4,4% в 2012 году за, которым в 2015 году последует незначительный спад. В частности, стресс на мировом финансовом рынке обернулся в России массовым сбросом ценных бумаг на фондовом рынке и резким падением рубля. Прогнозируемый положительный рост – в два-три раза быстрее, чем большинство стран Большой восьмерки – по большей части обоснован тем, что кризис намного меньше затронул цены на нефть.

12.2. Поворотные точки

Высокие цены на нефть стали основным фактором экономического успеха, особенно в начале и середине этого десятилетия. Но не меньшую роль сыграла попытка экономической реформы, позволившая распределить доход от природных богатств, что позволило укрепиться среднему классу.

Однако мировой экономический кризис дал понять, что парадигма роста, работавшая в первое десятилетие, вряд ли будет работать во второе. В двух словах положение России в 2011 году можно описать так: "пока все хорошо, но пора подумать о новых источниках роста". Существующая модель –

наращивание внутреннего предложения для удовлетворения быстро растущего внутреннего спроса, при которой доходы растут благодаря высоким товарным ценам при высоком спросе – может по-прежнему работать еще многие годы, но ее способность выдержать еще один подъем уровня жизни следует поставить под вопрос.

12.3. Стратегия-2020

Исходя из этой отправной точки, в документе «Стратегия-2020: Новая модель роста, новая социальная политика», рассматриваются шаги, которые можно предпринять для сохранения этой положительной тенденции (я прочитал самый последний английский перевод, полученный в ноябре 2011 года). В нем подчеркивается необходимость новых источников роста, а его цель – определить стратегию роста, которая отвечала бы сильным и слабым сторонам российской экономики. Заявленная цель стратегии роста заключается в «выходе на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и догоняющего развития, перехода к инновационной стадии экономического развития и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества».

Стратегия базируется на двух основаниях: новая модель экономического роста и новая социальная политика, которая обеспечит заинтересованность в экономическом росте со стороны всего российского общества.

12.3.1. Общая реакция

Доклад в целом полностью осмыслен и отражает последние исследования в области роста (за исключением недостаточного рассмотрения торговой политики – подробности ниже). В самом деле, отчет вызывает некоторое чувство «неизбежности». Он не только кажется правильным и осмысленным: кажется, что в нем было найдено единственное разумное направление движения вперед.

12.3.2. Реакция на различные элементы

Общая цель 5-процентного годового роста кажется достижимой, несмотря на свою кажущуюся амбициозность. Сокращение зависимости от природных ресурсов также кажется реалистичным: оно направит Россию по пути, которым идут многие богатые ресурсами страны – Канада, Австралия и США. Возможно, самым близким примером из недавней истории будет сокращение Великобританией разработок нефтяных месторождений в Северном море и переход на отрасли, требующие больше квалифицированных кадров.

Как подчеркивается в докладе, высокая зависимость от экспорта сырья является ограниченной и представляет собой риск из-за непостоянного характера исходных продуктов. Кроме того, такие рентоориентированные экономические структуры часто приводили к излишне жесткому государственному регулированию, а социальные структуры возникают из перераспределения благ, и, как говорится в докладе, «к гипертрофированной роли государства в

экономике, подавлению и искажению рыночных стимулов, доминированию рентаориентированных и иждивенческих установок в обществе».

Упор на недостаточно используемые российские ресурсы, а именно: квалифицированную рабочую силу и научный потенциал, возможно, является ключом к новой стратегии. Это определенно выполнимая и желательная перспектива для новой модели роста. Вместе с этим следует пересмотреть стимулы, подталкивающие экономические субъекты на новый путь. Это означает снижение инфляции, большую дальновидность в российском бизнесе не только в нефтехимическом секторе и новый акцент на частные инвестиции.

Социальная политика, которая на сегодняшний день очень успешно способствует снижению уровня бедности, также должна быть адаптирована под этот новый подход к росту. В частности, она должна способствовать участию и поддержке того, что в докладе называется «инновационный класс» граждан – по сути, средний класс, чей доход и уровень образования соответствуют новой модели роста. Конечно же, никакая модель роста не будет устойчивой без сплоченности общества, поэтому социальная политика должна бдительно учитывать проблемы низших классов (меры против бедности и т.д.).

В двух словах, доклад призывает к тому, чтобы уделить больше внимания экономическим реформам, касающимся экономики предложения. Ключевые элементы – а я действительно считаю, что все части нужно реализовывать совместно – являются:

- Макроэкономическая стабильность;
- Укрепленная среда, способствующая интересам бизнеса;
- Более высокие поощрения и стимулирование инноваций и инновационного роста.

Основой для этих результатов будет переоценка основных областей деятельности государства, включая:

- Налоговую политику;
- Пенсионную политику;
- Регулирование банковского и финансового секторов; и
- Учрежденческую структуру и процедуры в отношении бюджетной и денежной политики.

12.4. Диверсификация экспорта и промышленности: роль глобальных цепочек создания стоимости

Одной из промежуточных целей (и одним из первых признаков успеха) нового подхода к росту будет диверсификация российского экспорта. Здесь стоит подчеркнуть – поскольку я провел свое исследование (Болдуин, 2011) – что в международной торговле произошла трансформация, что превратило ее в процесс индустриализации.

Сегодняшнее понимание индустриализации и диверсификации экспорта по большей части основано на первом поколении теорий об индустриализации – в основном, замещение импорта, поскольку это удалось США, Германии, Японии и другим (СССР был ярким примером индустриализации, обусловленной внутренним спросом). В этой парадигме индустриализация означает создание всей цепочки поставок внутри страны. Характерным фактом является то, что ни одна страна не сможет стать конкурентоспособной в глобальном масштабе без широкой и глубокой промышленной базы. Создание такой цепочки поставок занимало десятилетия, поэтому планирование масштаба, координации и заинтересованности создавало огромные проблемы для развития.

Радикальные изменения в характере глобализации, что иногда называют «второй дезинтеграцией глобализации» (Болдуин, 2006), перевернули этот факт с ног на голову. Вторая дезинтеграция открыла новый путь индустриализации. Сегодня, страны могут содействовать новым отраслям, участвуя в цепочке поставок, то есть, необходимости в их создании не возникает. Действительно, в некоторых отраслях концепция цепочки поставок с одной страной исчезла. Сегодня ни одна страна мира не производит все узлы и компоненты, необходимые для производства самолетов, автомобилей или электроники. В одних странах размещаются штаб-квартиры, а в других – производство, но ни в одной из них нет полной цепочки создания стоимости.

Меньше чем за десять лет объединение цепочек поставок превратило некоторые отрасли Восточной Азии из неконкурентоспособных и защищенных тарифами пережитков в экспортеров мирового класса. Самым впечатляющим примером является Китай, а Вьетнам – самым недавним из них. В Северной Америке таким путем пошла Мексика. В Европе неконкурентоспособная советская промышленность часто становилась конкурентоспособной благодаря присоединению европейских производств.

Даже на макроуровне, кажется, во время второй дезинтеграции произошел сдвиг в результатах. До середины 80-х, рост богатых стран превышал рост бедных. После второй дезинтеграции, однако, рост бедных стран превысил рост богатых стран, и разрыв увеличивается (рис. 1).

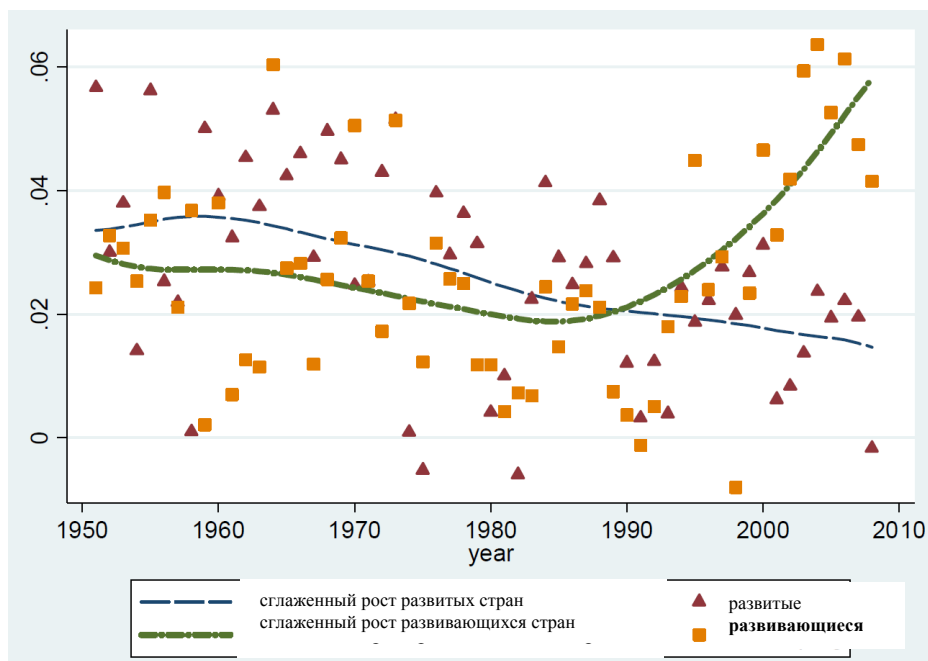


Рис. 1: Рост развитых и развивающихся стран после второй дезинтеграции.
 Источник: Родрик (2011а).

Исходя из этих довольно сильных перемен в ведении удивительно, что цепочки поставок не сыграли еще большую роль в теории «высокого развития». Я предполагаю, что роли глобальных цепочек поставок можно выделить более места в документе «Стратегия-2020». В докладе, а также в ведущих формальных моделях роста и индустриализации, промышленность рассматривается как черные ящики, в которых производительность и экспорт являются упаковками, содержащими только производственные факторы и технологии страны. В мире XXI века торговля, промышленные товары обычно являются объединением возможностей многих стран.

12.5. Постиндустриальная экономика

В новой модели роста делается упор на переориентацию экономики в сторону «постиндустриальной экономики», что иногда называется невесомой экономикой, или информационным сообществом – области, такие как образование, медицина, информационные технологии, СМИ и разработки.

На фоне быстрого роста промышленных мощностей мирового класса в Индии и Китае, где в совокупности насчитывается более миллиарда рабочих, попытка устроить конкуренцию между высокооплачиваемыми и высокообразованными рабочими, такими как в России, и низкооплачиваемыми может показаться безрассудной.

12.6. Социальная политика

Что касается социальной политики, то здесь я не могу развернуто комментировать (я экономист по образованию), но основные элементы, на мой взгляд, определенно совпадают с международными практиками. А именно:

- Реформа рынка труда;
- Миграционная политика в отношении квалифицированных работников;
- Развитие профессионального образования;
- Непрерывное внимание к неравенству в доходах и бедности;
- Улучшение системы здравоохранения; и
- Перефокусированные образовательные инвестиции.

В докладе правильно подчеркивается влияние этой социальной политики на экономику. Основные черты новой стратегии роста теперь широко отражаются в понимании многих правительств Большой восьмерки (хотя они редко проводили такую масштабную и систематичную переоценку национальных стратегий роста). Существует много политик, направленных на привлечение «фабрик» новой экономики – а именно людей с талантами, стремлением и идеями. Здесь сложно не согласиться с содержащимся в докладе комментарием о том, что «отставание России от развитых и ряда развивающихся стран в области организации среды и систем, поддерживающих человеческий капитал (урбанистика, экология, транспорт, информационное пространство, медицина, социальная помощь, ЖКХ), значительно превышает отставание в сфере материального производства и промышленных технологий». В конце концов, человеческий капитал является одним из наиболее выдающихся ресурсов России, но его большая часть утекает за границу в поисках более комфортной среды. Власти также должны прилагать усилия к привлечению иностранных прямых инвестиций в промышленность, они должны стремиться к привлечению «фабрик» XXI века, а именно, инновационных фирм, что по существу означает инновационных работников и предпринимателей.

12.7. Торговая политика и ВТО

Один из аспектов отчета, который показался мне недоработанным, является дискуссия о роли международной торговли и инвестиций. Теперь, когда Россия преодолела все внешние барьеры на пути присоединения к ВТО, было бы полезным более полно развивать торговую политику страны. Это важно, поскольку мировая торговая система является точкой плавления.

Чтобы объяснить эту мысль, я немного расскажу о своем подходе к глобализации.

12.8. Измененная природа глобализации

Распространено мнение, что глобализации способствует постепенное снижение ресурсных и людских затрат. Это серьезное заблуждение.

- Глобализация сделала огромный скачок, когда паровая энергия значительно снизила затраты на перевозку;
- Еще один скачок произошел тогда, когда информационно-коммуникационные технологии снизили на порядок затраты на координацию поставок.

Последствия этих двух скачков были очень разными – чтобы понять, почему, требуется некоторая предыстория.¹²⁶

¹²⁶ Источник данного раздела: Болдуин (2006).

12.9. Паровая революция и первая дезинтеграция

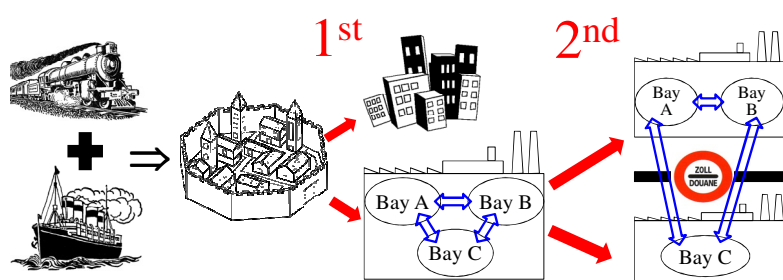
Когда высокими технологиями были клиперы и дилижансы, редкий товар представлял выгоду от международных перевозок. Это привело к географическому связыванию производства и потребления; каждая деревня должна была производить большинство того, что потребляется (центральное изображение на рис. 2). Паровая тяга изменила эту модель благодаря радикальному снижению транспортных издержек (рис. 3, слева).

- Паровозы и пароходы дали возможность разделить производство и потребление в пространстве.
- После того, как разделение стало возможным, экономия от масштабов производства и сравнительные преимущества сделали его неизбежным.

Это была первая дезинтеграция глобализации. Для понимания ее экономического влияния была разработана торговая теория.

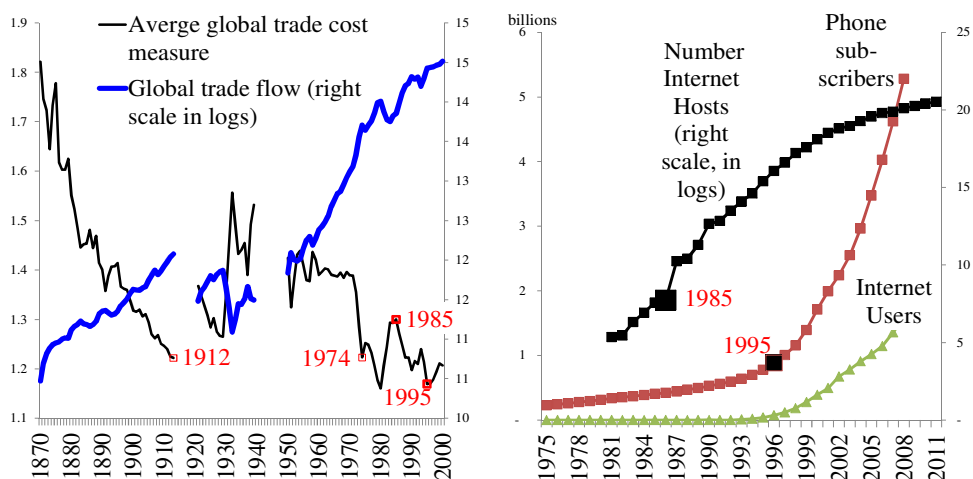
Первая дезинтеграция создала нечто похожее на парадокс – производство объединилось в фабрики и промышленные районы, даже будучи разбросанными между странами (рис. 2). Этот парадокс определяется тремя факторами: i) дешевая перевозка способствовала крупномасштабному производству, ii) такое производство очень сложное, и iii) близость снижает затраты на координацию сложного производства. Потребление сосредоточилось в городах по причинам, которые не относятся к данному документу.

Рис. 2: Паровая энергия и первая дезинтеграция, ИКТ и вторая дезинтеграция.



Источник: Болдуин (2011).

Рис. 3: Товарные издержки (слева, 1870 – 2000) и показатели ИКТ (справа, 1975-2011).



Примечания: Оценка товарных затрат (график слева) взята из уравнений удельного веса. Источник: Дэвид, Майсснер, и Новы (2011). Показатели ИКТ (график справа). Источник: Показатели мирового развития для пользователей телефонов и Интернета; www.isc.org.

Внимательные читатели уже догадались, к чему приведет вторая дезинтеграция. В качестве вступления стоит рассмотреть силы, которые привели к концентрации производства.

12.10. Революция ИКТ и вторая дезинтеграция

Почему производство товаров и услуг сосредоточено в зданиях и фабриках? Представьте себе схематичную фабрику с производственными площадками, как показано на рис. 2.

Координация производственного процесса требует непрерывного двустороннего потока предметов, людей, обучения, инвестиций и информации (двойные стрелки). Поскольку улучшение производительности является непрерывным процессом, этот поток никогда не прекращается.

Очевидно, некоторые сбережения от близости связаны с коммуникациями. По мере того, как телекоммуникации стали дешевыми, надежными и повсеместно распространенными с середины 80-х, «координационная связь» стала ослабевать. Развитие телекоммуникаций и стремительный рост вычислительной мощности, возможностей передачи данных и программное обеспечение произвели революцию в информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ)¹²⁷.

- разделять производственные этапы географически – дезинтегрировать фабрики – становится все более выгодно.
- После того как разделение стало возможным, экономия от масштабов производства и сравнительные преимущества сделали его неизбежным.

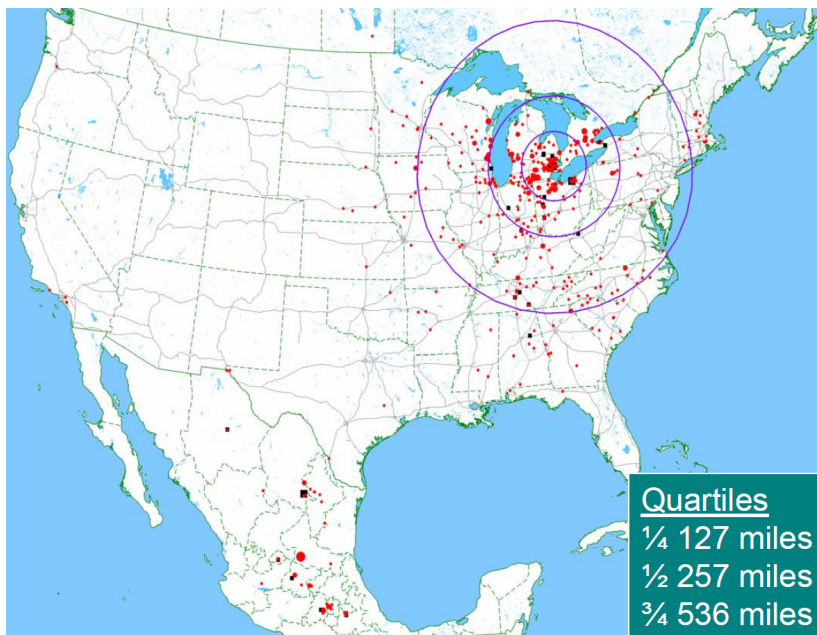
Это была вторая дезинтеграция глобализации; производственные этапы, ранее выполнявшиеся в непосредственной близости, были разнесены для сокращения производственных затрат. Теории, позволяющие это понять, появляются только сейчас¹²⁸.

Дезинтеграция, однако, не была глобальной. Она была региональной. Например, автомобильная промышленность Северной Америки. В 50-х годах $\frac{3}{4}$ всех автомобильных комплектующих производились в Мичигане или недалеко от него, тогда как штат сейчас отвечает только за четверть" (Клир и Рубинштейн, 2008). На рис. 4 показано, что сегодня заводы по производству автомобильных комплектующих находятся не в Мичигане, а сгруппированы в радиусе 1000 километров. Еще более отдаленные заводы, например, в Мексике, сгруппированы сами по себе.

Рис. 4: Расстояние заводов по производству автомобильных двигателей от Детройта.

127 Электронная почта, редактируемые файлы (*.xls, *.doc, и т.д.) и специализированное программное обеспечение для координации через сеть произвели революцию в возможностях людей управлять сложными процедурами на огромных расстояниях. Методы работы и разработка продукции изменились, чтобы сделать производство более модульным.

128 Авторы последних исследований: Блайндер (2006), Гроссман и Росси-Хансберг (2006, 2008), Маркусен (2006), Болдуин и Робер-Нико (2007) см основополагающие работы: Джоунз и Киржковски (1990), Деардорф (1998, a, b) и Венаблз (1999)



Источник:

www.chicagofed.org/digital_assets/others/events/2005/automotive_outlook_symposium/2005_aos_klier.pdf

Сроки второй дезинтеграции четко не определены. На рис. 3 справа отражены показатели ИКТ, которые предполагают, что скачки, которые их создали, распространились, например, от 1985 года в конец 90-х; я беру 1985 и 1995 для конкретики. Транспортные расходы поднялись незначительно в этот период (цены на нефть), но их средний уровень остался без изменений с начала 70-х (рис. 3, слева).

12.11. Преобразование международной торговли

Вторая дезинтеграция преобразовала торговлю по очень простой причине.

- Разброс производства не отменил необходимость координировать этапы производства – он его интернационализировал (рис. 2, справа).

Это обусловило подъем торговли XXI века – сердцем которой можно назвать связку «торговля-инвестиции-услуги» (Болдуин, 2011). В частности, связка отражает переплетение: i) торговли частями и компонентами, ii) международного перемещения инвестиций в производственные предприятия, обучение персонала, технологии и долгосрочные деловые отношения, и iii) услуги по координации разбросанного производства, особенно услуги инфраструктуры, такие как связь, интернет, экспресс-доставка, авиаперевозки, торговые финансы, таможня и т.д.

Самым коренным изменением с точки зрения теории и результатов было то, что вторая дезинтеграция позволила фирмам богатых стран объединить разработанные ими у себя высокие технологии и дешевую рабочую силу за границей. Первые примеры появились в 1985 году на границе США - Мексика (Хэнсон и Феенстра, 1997) и в Восточной Азии (Андо и Кимура, 2005). Это создало важную разницу, что можно назвать торговлей XX века против торговли XXI века.

- Торговля XX века – это продажа товаров, произведенных на фабриках одной страны для потребителей в другой стране; торговая система большей частью основана на спросе, т.е. продаже товаров.

В этом мире товары являются «комплектами» производственных факторов, технологий, социального капитала, возможностей руководства и т.д. *одной страны*. Конечно, торговля XX века все еще имеет место.

- Торговля XXI века подразумевает непрерывный двусторонний поток товаров, людей, обучения, инвестиций и информации между фабриками и офисами; торговая система построена на предложении, т.е. производстве товаров.

Товары являются «комплектами» производственных факторов, технологий, социального капитала и возможностей руководства *многих стран*, структура торговли одной страны неотделима от ее положения в цепочке поставок.

12.12. Необходимость ВТО в обновлении

Изменение характера международной торговли привело к стагнации торговых правил ВТО. Последний раз, правила многосторонней торговли обновлялись в первый президентский срок Билла Клинтона, когда данные пересылались авиапочтой на 3,5" дискетах (у немногих людей была электронная почта), мобильные телефоны были размером с кирпич, а тарифы на звонки исчислялись долларами за минуту. Торговля по большей части означала продажу товаров, произведенную на фабрике одной страны заказчикам в другой стране. Простой торговле нужны были простые правила – это отражалось в многосторонних и региональных торговых соглашениях.

Сегодняшняя торговля намного сложнее. Как утверждается выше, революция в ИКТ способствовала интернационализации цепочек поставок, а это, в свою очередь, создало «связку торговля-инвестиции-услуги», которая легла в основу большей части международной коммерции. Сложная торговля требует сложных правил. Поскольку участия ВТО было недостаточно, возникающий недостаток управления был восполнен нескоординированными улучшениями, прежде всего, региональными торговыми соглашениями, двусторонними инвестиционными договорами и самостоятельными реформами в странах с переходной экономикой. Возникший в результате набор более глубоких дисциплин, которые можно назвать "Регионалистикой XXI века" требует нового мышления.

В двух словах, регионалистика XXI века не относится к привилегированному доступу на рынок, как это было с регионалистикой XX века; она рассматривает дисциплины, которые лежат в основе связки торговля-инвестиции-услуги. Это означает, что в основе регионалистики XXI века лежат другие факторы политической экономии; основным условием является «иностранные рынки для внутренних реформ», а не «обмен доступом на рынок». Поскольку регионалистика XXI века больше относится к регулированию, а не тарифам, то необходима регулирующая экономика, а не налоговая экономика по типу Вайнера. В заключение, регионалистика XXI века представляет собой серьезную угрозу для центральной роли ВТО в регулировании торговли, но не по причине, которую предполагает старое мышление. Регионалистика 21 века является угрозой для роли ВТО, создающей правила, а не снижающей тарифы. России надлежало бы сформулировать четкие политики – политики, которые подходили бы под общее мышление Стратегии-2020, а также подходы к этим торговым дисциплинам 21 века, независимо от того, ограничены ли они региональными торговыми соглашениями

12.13. Заключительные комментарии

Версия документа «Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика», которую я прочитал, является высококачественным, хорошо продуманным исследованием того, что Россия как страна может сделать для содействия новой модели роста – перешагнуть через явный успех, которого она достигла благодаря росту при поддержке ресурсного сектора. Я считаю, что это разумно и осуществимо, даже несмотря на некоторую амбициозность. В докладе определенно учитываются последние исследования и опыт других стран. В самом деле, как я сказал во введении, заключительная идея доклада – о том, что очень успешная модель прошлого десятилетия вряд ли принесет такие же плоды в следующем десятилетии, поэтому Россия должна перейти к разработке своего другого сектора «природных ресурсов», а именно, своей высококвалифицированной рабочей силы – кажется мне не только разумной и правильной, но в некоторой степени неизбежной. Согласно прогнозам, российский рост сократится примерно в двое по сравнению с прошлыми годами, за исключением случаев, когда найдутся некоторые способы для использования людского капитала человека в следующее десятилетие так же эффективно, как в прошлое десятилетие она использовала природные богатства.

Источники

Р. Болдуин. (2006). «Глобализация: великая дезинтеграция», глава 1, в «Вызовы глобализации в Европе», Секретариат экономического совета, Офис Премьер-министра Финляндии, Хельсинки, 2006, стр. 5-47.

<http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tyo-kokoukset/globalisaatioselvitys-9-2006/en.jsp>.

Р. Болдуин. (2009), «Большой торговый коллапс: что его вызвало и что он означает?» издание «Большой торговый коллапс: причины, последствия и перспективы» ред. Р. Болдуин, VoxEU.org, Лондон.

«Эрнст энд Янг» (2011) «Быстроразвивающиеся рынки: Прогноз Эрнст энд Янг о быстроразвивающихся рынках», октябрь 2011.

Родрик, Дэни (2011). «Будущее экономической конвергенции», рабочий документ Национального бюро экономических исследований 17400, <http://www.nber.org/papers/w17400>.

Глава 13. Уильям Мэггинсон. Комментарии к «Стратегии-2020»

Уильям Мэггинсон (США), профессор Университета Оклахомы, ведущий эксперт в сфере приватизации.

Экспертная группа по управлению государственной собственностью и приватизации достойна похвалы за составление такого отличного документа, рассматривающего мотивацию к обновленной российской приватизационной программе, в которой описывается, каковы должны быть основные цели такой программы, обсуждаются оптимальные стратегии продаж и описываются политические и финансовые проблемы, которые могут возникнуть. Я считаю, что Рабочая группа правильно определила самые важные проблемы, которые могут возникнуть при выполнении ее рекомендаций, а также потенциальные экономические и финансовые результаты, которые может дать ускорение и расширение приватизационной программы России.

В следующих пунктах я дам оценку отдельным частям Главы 20, которая была получена 23 августа 2011 года непосредственно перед моей поездкой в Москву 1-5 сентября 2011 года. В большинстве случаев я выражаю свое согласие или дополнения, но в некоторых вопросах моя оценка будет критической.. Отдельные пункты Главы повторяются *курсивом*, а мои (Ульям Мэггинсон) комментарии выделены **синим шрифтом**.

Резюме:

- *Разгосударствление является глобальным трендом мировой экономики. Это не означает, тем не менее, что частное предпринимательство должно полностью вытеснить государство из хозяйственной жизни.*

Это определено так. С 1981 года правительства стран мира получили около 2,5 трлн долларов от приватизации и значительно снизили государственное участие в коммерческих предприятиях в большинстве европейских и множестве азиатских стран, однако доля ВВП, представленная

государственными расходами и перечислениями, выросла почти в каждой такой стране. Частичная или полная продажа права собственности в государственных предприятиях улучшает показатели этих фирм и дает доход, который власти могут направить на более рациональные цели.

- *В России численность предприятий госсектора уменьшается, но уровень прямого участия государства в экономике, особенно в отдельных секторах (через крупнейшие компании и банки с госучастием, госкорпорации) остается весьма значительным.*
- *В секторах с высоким прямым участием государства недостаточно развиты условия для справедливой конкуренции, ограничены мотивации к развитию частной инициативы и привлечению внебюджетных ресурсов.*

Я полностью согласен с этим доводом. Российские власти смогли сохранить и даже увеличить долю своего контроля в основных отраслях, особенно в добыче нефти и газа, несмотря на довольно неэффективную работу этих компаний, поскольку растущие цены на нефть скрыли отрицательные последствия политического вмешательства, производственной неэффективности и несоразмерных инвестиций. Любой продолжительный спад в мировых ценах на нефть (или снижение спроса на российский экспорт углеводородов) быстро снизит денежный поток от этих компаний и выявит прямые затраты от продолжительного государственного контроля.

Возможно, не менее важны косвенные издержки увеличения государственной доли в основных отраслях, отразившиеся на конкурентоспособности и прозрачности соответствующих отраслей промышленности. Частные компании и индивидуальные предприниматели, как отечественные, так и иностранные, никогда не будут настроены на создание/расширение предприятий, которые, по их мнению, могут стать целью экспроприации в пользу компаний, находящихся во владении или под контролем государства. Это особенно верно в отношении фиксированных инвестиций, поскольку они создают особенно соблазнительные

цели для связанных с государством управленцев/бюрократов, которые не обязаны уважать права частной собственности.

- *Повышение качества управления в госсекторе ограничивается субъектной размерностью госсектора, нечеткостью интересов государства и несовершенством механизмов их представления. У государства ограничены стимулы к развитию регулирования (модернизации) в секторах, где сильны компании с госучастием.*

Это повсеместное явление. Единственное, когда власти действительно служат интересам регулирования промышленности, в которой преобладают государственные предприятия, это (1) когда отрасль готовится к приватизации – потому что потом нужна будет нормативная база, чтобы снизить волнения среди потенциальных инвесторов, или (2) когда промышленности угрожает конкуренция иностранных предприятий в результате торгового соглашения (например, вступление в ВТО), когда одинаковые условия должны быть обеспечены как для своих, так и для очень мощных иностранных игроков. Практически не существует реальных примеров того, чтобы национальное правительство в одностороннем порядке создавало эффективное регулирование для отрасли с преобладающей ролью государства просто для того, чтобы улучшить благосостояние потребителей или повысить эффективность отрасли. Государственные владельцы постоянно защищают государственные предприятия, пока их не вынудят сделать иное.

- *Времена однозначного подхода к приватизации прошли. Это не панацея, а скорее инструмент в общей системе управления государственной собственностью. С точки зрения наращивания конкурентоспособности экономики, уровень конкуренции и рыночная структура важнее, чем форма собственности.*

- *Основной риск заключается в повышенном экономическом потенциале государственного сектора в результате приобретения новых активов крупными компаниями с государственным участием.*

Это все тоже верно. А риск «перехода собственности» усиливается, когда в государственном секторе наблюдается рост денежных потоков в результате глобального роста цен на ресурсы – как происходит в России сейчас.

- *Качество имеющихся в распоряжении государства инструментов управления госсобственностью (прежде всего унитарные предприятия и АО) достигло объективного предела. Риск консервации существующей модели управления остается весьма весомым, и это может стать значимым фактором снижения эффективности любых шагов в направлении дальнейшего разгосударствления.*

- *В 2012-2020 гг. необходимо осуществить переход политики в сфере управления госсобственностью и приватизацией в «новое измерение», отражающее усложнение подходов к приватизации и качественное изменение управленческой модели.*

Я согласен с этим утверждением, но я пошел бы дальше. Определенно, российская приватизационная программа должна содействовать экспериментам с типами компаний, которым можно приобретать госпредприятия, и в структурах собственности, допустимых для отнятых компаний (полная частная собственность, смешанная государственно-частная собственность с большей долей частной собственности). Кроме этого, нужно привлекать иностранных инвесторов, и старательно подталкивать их к участию. Прямые иностранные инвестиции сыграли важную роль в качестве движущей силы успешной экономики других наций, а большинство ПИИ всегда будут включать иностранные многонациональные компании, которые будут покупать доли в существующих государственных компаниях. Следует максимально поощрять иностранные ПИИ для покупки российских госпредприятий, насколько это позволяют политические реалии.

Приватизация в 2000-е гг.

2000-е гг. в России в сфере динамики процессов разгосударствления характеризовались параллельным сосуществованием двух разнонаправленных тенденций.

*С одной стороны, продолжался (с разной степенью интенсивности) процесс **приватизации**. Российским правительством ежегодно утверждались обширные прогнозные планы (программы) приватизации федерального имущества, включающие сотни ФГУП и пакетов акций (долей) в хозяйственных обществах самой различной отраслевой принадлежности. Тем не менее после 2005 г. темпы приватизации явно пошли на спад, что наглядно продемонстрировали итоги 2006-2008 гг.*

[Рисунок удален]

Хотя за последние годы количество акционерных обществ с госучастием и ФГУПов сократилось почти на 40%, это тренд, характерный преимущественно для федерального уровня. С учетом регионального и местного уровней изменение числа унитарных предприятий было разнонаправленным. Даже сокращение числа госпредприятий на федеральном уровне связано во многом с формированием «интегрированных структур» и госкорпораций. При этом приватизация и акционирование унитарных предприятий из года в год отстают от плана.

Возобновление позитивной динамики началось только в 2010 году на фоне преодоления кризисных явлений в экономике. Об этом свидетельствуют не только количественные показатели по объектам, но и бюджетные доходы. По данным Минэкономразвития России, сумма средств от продажи приватизируемого федерального имущества в 2010 г. составила 22,67 млрд руб. , что не только многократно превысило величину поступлений в федеральный бюджет от приватизации государственной собственности в 2008 г. (7,19 млрд руб.) и 2009 г. (1,93 млрд руб.), но и обеспечило перевыполнение планового задания, чего не наблюдалось несколько лет подряд.

[Рисунок удален]

С другой стороны, произошло серьезное смещение акцентов в роли, которую государство играет в сфере отношений собственности по сравнению с периодом 1990-х гг., – в сторону усиления его влияния. В 2000–2003 гг. усилия государства были направлены преимущественно на оптимизацию своего имущественного присутствия в экономике, сохранившегося после реализации программ чековой (1992–1994 гг.) и денежной (1995–1999 гг.) приватизации.

*В последующие 5 лет (2004–2008 гг.) масштабы присутствия государства явно расширились – посредством активизации компаний с долей государства в капитале. **Госкомпании встали на путь расширения масштабов своего бизнеса и его диверсификации, участвуя в слияниях и поглощениях.** В 2006–2007 гг. вновь активизировалась политика укрупнения разрозненных активов, остающихся в собственности государства, в интегрированные структуры (в предыдущие два года она была в тени многочисленных поглощений, осуществленных компаниями с участием государства). Новым аспектом имущественной политики государства стало появление государственных корпораций. Среди создаваемых интегрированных структур появились охватывающие целые отрасли (авиационная и атомная промышленность, судостроение), включая выпуск гражданской продукции.*

Эта тенденция вызывает сильные беспокойства. Многие страны, активно проводившие программы приватизации, прекратили их сразу после начала Финансового кризиса в 2008 году, и лишь в некоторых наблюдался рост прямой государственной собственности непосредственной перед началом кризиса. Что выросло по всему миру в период 2004–08 – это доля в капитале государственных инвестиционных фондов, таких как суверенный фонд благосостояния Абу-Даби – Abu Dhabi Investment Authority (ADIA), Государственный пенсионный фонд Норвегии и Китайская инвестиционная корпорация (CIC). Однако подавляющее большинство инвестиций государственных инвестиционных фондов представляло собой трансграничные портфельные инвестиции в западные компании, особенно финансовые

учреждения, таким образом, ГИФы сыграли незначительную роль в корпоративном управлении. Рост российской государственной собственности в отечественных компаниях в период относительного процветания как в 2004-08 предполагает довольно нездоровый (и несдержанный) аппетит к расширению собственности и контроля.

За 2004-2007 гг. доля государства в капитализации фондового рынка выросла с 24% до 40%, а в 2009, возможно, достигла 50% (оценки «Тройки Диалог», «Эксперт-400»). Доля госсектора в ВВП, по оценке ЕБРР, за 1997-2009 гг. выросла с 30% до 35%, хотя и представляется заниженной с учетом несовершенства имеющейся статистической базы.

Расширение участия государства в экономике нашло свое отражение и в программных документах. Принятую в 2008 году Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. отличает четкая констатация органичности государственного сектора для сегодняшней российской экономики и признание роли государственного предпринимательства. Однако в части вопросов управления госсобственностью (если иметь в виду отдельные категории объектов) эти документы содержат в основном те же подходы, что и предшествующие правительственные программы 2000-х гг. Важным отличием можно считать то, что состав государственного имущества должен соответствовать не только полномочиям и функциям государства, но и структурным изменениям в соответствующих секторах экономики.

Как упоминалось выше, многие страны успешно уступают государству важную роль лидера в экономическом развитии (Сингапур, Бразилия, Корея, Франция, даже Китай), но это редко работает, когда государство сохраняет доминирующие позиции в отраслях, обуславливающих развитие. При том, что Сингапур считается экономикой с государственным управлением и правительство действительно владеет значительными долями во многих компаниях, страна открыта для иностранных инвестиций, ее банковский сектор

главным образом находится в частной собственности, а большинство успешных экспортеров полностью или частично находятся в частной собственности. Частные компании составляют еще большую долю успешного экспорта в Бразилии, Корее и Франции; во всех этих странах бывшие государственные компании пользовались мировым успехом, но этот успех обычно случался тогда, когда компании полностью или частично приватизировались. Относительная безуспешность Китая в создании глобально конкурентоспособных компаний и брендов (по сравнению с простым экспортом продуктов, сделанных в Китае) показывает, насколько сложно государственным предприятиям расти в международных масштабах и пользоваться успехом в качестве инвесторов на внешних рынках.

Приглушающий эффект государственной собственности особенно прослеживается в компаниях, экспортирующих нефть. Ни одна из стран ОПЕК (у которых нефтяной сектор на 100% находится в собственности государства) не преуспела в создании ни эффективной нефтеперерабатывающей отрасли, ни живого частного сектора, способного конкурировать с импортируемыми товарами или услугами. Напротив, крупные производители нефти и газа – США, Великобритания, Норвегия, Австралия и Канада, которые полагаются на (или по меньшей мере допускают) частную собственность нефтегазовых предприятий, имеют эффективный частный сектор и достигли большого успеха в экспорте. Из правительств получаются очень плохие предприниматели и, за исключением военной промышленности, плохие экспортеры.

Прагматичный подход к приватизации, проблемы и риски

Более чем 20-летний опыт осуществления политики разгосударствления в России и целом ряде других стран переходной экономики свидетельствует, сколь сложным и длительным может оказаться этот процесс. Более многомерным стало и его осмысление экономистами. С одной стороны, многолетние и многочисленные исследования, проведенные в различных странах, включая Россию, показывают, что промышленные фирмы с

государственной и смешанной формой собственности существенно менее эффективны по сравнению с частными компаниями, а приватизация оказывает положительное влияние на уровень и темп экономического роста.

С другой стороны, современная экономическая теория показывает, что «универсально пригодной» формы собственности не существует, **а для эффективности предприятий важнее не форма собственности, а уровень развития конкуренции и структура рынка.** Более того, в некоторых случаях приватизация предприятий общественного сектора и естественных монополистов может нанести вред потребителям. Подчас приватизация приводит к сворачиванию инновационных программ. А если государству удастся превратить госкомпании в институты развития, они могут использовать свой особый статус, в т.ч. правительственную финансовую поддержку для ускорения ломки консервативных структур и обеспечения более благоприятных условия для развития высокотехнологических отраслей.

Я бы заменил выражение жирным шрифтом на **«частная собственность просто более эффективна и больше способствует благосостоянию, чем государственная собственность почти во всех реальных отраслях».** Без сомнения, конкуренция и эффективное регулирование важны, даже жизненно важны для развития эффективных компаний и отраслей, но опыт (подтверждаемый объемными эмпирическими исследованиями) также указывает на первостепенную важность структуры собственности. Находящиеся в частной собственности и обращающиеся на рынке корпорации должны продвигаться как модель по умолчанию почти для всех реальных отраслей промышленности. Если роль государства можно надлежащим образом ограничить, миноритарная государственная собственность в крупных компаниях может создавать стоимость (или по меньшей мере нейтральную стоимость), но практически не существует реальных примеров компаний с мажоритарной долей государства, которые были бы глобальными лидерами отрасли в глобальных масштабах.

Таким образом, на современном этапе отношение к приватизации стало менее однозначным. Его основные черты –

- *понимание, что приватизационный эффект может быть только долгосрочным, а скорость его достижения зависит от всей совокупности (скорости реализации) направлений социально-политических и экономических реформ (фактор «институциональной среды»);*

Здесь очень мудро замечено, что выгода от приватизации может быть только долгосрочная, эмпирическая запись предполагает, что даже частичная приватизация государственных предприятий влечет довольно быстрые улучшения показателей – обычно в течение года-двух после первоначальной продажи акций. На самом деле, показатели часто улучшаются в ожидании отторжения, когда компании реформируются перед приватизацией. С другой стороны, верно, что настоящие коренные изменения в структуре управления компании, ее рабочих активах и маркетинговой системе занимают годы.

- *акцент не на противопоставление вмешательства государства его отсутствию, а на то, каким интересам государство окажет поддержку и, как минимум, обеспечение консенсуса социальных интересов при осуществлении общественно значимых приватизационных программ;*

- *переосмысление роли национального государства как регулятора с учетом процесса глобализации и возрастающей неопределенности перспектив современной мировой экономики;*

Действительно так, особенно в любой отрасли, которая относится к коммунальному хозяйству. Даже если государство можно подтолкнуть к продаже существующего непреобразованного монопольного поставщика услуг связи, газа, электричества, водоснабжения, канализации – другими словами, создать частную монополию, чтобы понять цену продажи, международные исследования показали, что инвесторы не пожелают вкладываться в такую компанию. Опытные инвесторы понимают, что потребители в демократическом обществе в конечном итоге потребуют законодательной защиты от

грабительской политики коммунальщиков, и будет установлен нормативный режим. Лучше создавать этот режим до приватизации, чтобы все стороны (в том числе потенциальные конкуренты) могли понимать, каковы будут условия после отчуждения компании.

- *необходимость оптимизации соотношения функций и имеющегося потенциала государственного вмешательства в зависимости от реальных возможностей государства;*
- *осознание, что приватизация – не панацея, а только инструмент в рамках общей политики управления государственной собственностью. Она не ведет автоматически к появлению устойчивых жизнеспособных предприятий, так как экономическая эффективность гораздо больше зависит от конкуренции, чем от формы собственности.*

Глобальный кризис конца первого десятилетия XXI века наглядно продемонстрировал, что государства, имеющие мощные рычаги воздействия на экономику, оказались, по сути, единственным действенным барьером развертывания финансово-экономического коллапса. Среди этих стран была и Россия. Однако эффект масштабной государственной интервенции в экономику, позитивный в кризисной фазе, становится преимущественно негативным, когда экономика вступает в фазу стабильного долгосрочного экономического роста. Что хорошо для ситуации кризиса, плохо для инновационной составляющей модели роста.

Кризис 2008-2009 гг. формально не привел к масштабному прямому росту госсектора (если иметь в виду появление в казне новых хозяйствующих субъектов), поскольку избранные государством приоритеты антикризисной политики были ориентированы на минимизацию прямого расширения госучастия в капитале проблемных частных компаний и банков. Однако доля государства в экономике России возросла как в результате действий компаний смешанного сектора на рынке корпоративного контроля, так и вследствие косвенных антикризисных мер государства. Масштабы этого процесса (и

потенциал дальнейшего роста государственного влияния) остаются не вполне ясными.

Это очень хорошие доводы. Многие национальные правительства вмешивались в свои экономики способами, которые можно постфактум расценить как сохранение стоимости. Спасения банков правительствами США и многих европейских стран стабилизировали мировую финансовую систему, а государственное спасение компаний General Motors и Chrysler сохранило их и соответствующую промышленную базу (а также рабочие места). Таким образом, эти краткосрочные правительственные операции по спасению были как необходимыми, так и успешными. Однако, фортуна больше улыбалась тем властям (особенно США и Швейцарии), которые быстро полностью или частично распродали доли в капитале, приобретенные во время кризиса, а не тем, кто сохранил приобретенные доли.

В пользу дальнейшего разгосударствления (включая приватизацию) свидетельствует целый ряд накопившихся проблем:

Я полностью согласен с приведенными ниже доводами, но хотел бы отдельно прокомментировать два пункта.

- *несмотря на позитивное развитие нормативно-правовой базы (1999-2011 гг.), качество управления в госсекторе незначительно отличается от уровня 1990-х гг.;*
- *организационно-управленческие возможности госорганов находятся в хроническом противоречии с количественными ограничениями – сохраняющимися масштабами и множественностью субъектов госсектора;*
- *у государства нет значимых мотиваций к развитию регулирования в ряде секторов при наличии прямых инструментов влияния;*
- *есть объективные ограничения в принципиальном повышении качества корпоративного управления в компаниях госсектора;*

Я бы развернул этот вопрос и указал бы, что невозможно создать эффективное корпоративное управление в крупной компании, находящейся в государственной собственности; слишком велики стимулы для чиновников расширить преференции и ограничить конкуренции. При том, что теоретически невозможно создать эффективное корпоративное управление в большинстве государственных компаний, чьи акции обращаются на открытом рынке (это произошло во многих европейских компаниях и почти во всех индийских приватизированных фирмах), нужно, чтобы государство позволяло акционерам иметь право вето в отношении действий государства.

- *экспансия госкомпаний и банков в другие отрасли вступает в противоречие с усилиями по сокращению участия в непрофильных бизнесах и инвестиционными потребностями основной деятельности;*

- *компании госсектора преимущественно ориентированы на господдержку и преференции;*

Этот факт скрыть невозможно. Любая государственная компания, работающая в важнейшей отрасли промышленности или предоставляющая коммунальные услуги знает, что в случае финансовых потрясений ее спасет государство. В таких обстоятельствах просто не существует способа навязать сильные бюджетные ограничения на управляющих, поскольку ни одно правительство не может заранее позволить такой компании не исполнить обязательства или быть приобретенной третьей стороной.

- *недостаточно развиты условия для справедливой конкуренции и повышения инвестиционной активности частного бизнеса в секторах с высоким прямым участием государства;*

- *обостряется конфликт интересов, когда государство выступает как законодатель, регулятор и активный самостоятельный игрок (через госкомпании и банки) на рынке корпоративного контроля.*

Наиболее существенным в ближнесрочной перспективе риском кажется возможность расширения государственного (квазигосударственного)

сектора на фоне приватизационных процессов. Вместо расширения частного сектора, привлечения эффективных собственников и внебюджетных средств, улучшения условий конкуренции может произойти лишь перераспределение активов в сфере смешанной собственности, их дальнейшая консолидация на уровне отдельных компаний и банков с госучастием.

Второй риск связан с неразвитостью регулирования в отдельных секторах, которая раньше «компенсировалась» прямым участием государства в управлении отдельными крупными компаниями. При выходе государства из собственности ему потребуются иные инструменты для решения общественно-значимых задач. Но публичные интересы государства в отношении таких компаний непрозрачны, что делает возможным их подмену узкоспециальными интересами – ведомственными и частными. Возможно усиление неформального воздействия государства на приватизированные компании после приватизации, когда представление государства и новых собственников о взаимных обстоятельствах будут расходиться.

Третий риск – это нечеткость условий, критериев приватизации крупных компаний с привлечением для их развития инвестиций. Индивидуальность таких решений в будущем могут создать предпосылки к расхождению государства и собственников таких компаний в представлениях о взаимных обязательствах, к давлению сторон друг на друга в различных формах.

Как я утверждал выше, очень важно создавать эффективную нормативную базу для коммунальных компаний до того, как они приватизируются. Все стороны – потенциальные покупатели государственных предприятий, потребители и потенциальные конкуренты – должны понимать, как и на каких условиях будут предоставляться жизненно важные услуги после продажи. Однако необходимость разработать нормативную систему менее критична в отраслях, не связанных с коммунальными услугами, поскольку приватизируемая отрасль полностью открыта для конкуренции со стороны иностранных и отечественных соперников. Конкуренция вкупе с изменением собственности с

государственной на частную должна давать удовлетворительные результаты для большинства отраслей.

Наконец, к настоящему времени, по всей видимости, сложилась ситуация, когда качество имеющихся в распоряжении государства инструментов управления государственной собственностью (прежде всего имеются ввиду унитарные предприятия и акционерные участия) достигло объективного предела для дальнейшей оптимизации. Риск консервации существующей модели управления остается весьма весомым, однако это станет значимым фактором снижения эффективности любых шагов в направлении дальнейшего разгосударствления.

Судя по всему, этот вопрос относится к российскому национальному контексту, поэтому я не дам подробного комментария. Я просто хочу отметить, что многие страны создали эффективные компании по управлению государственными активами, которые защищены от открытого государственного вмешательства. Этим управленческим компаниям/ведомствам обычно поручается изымать компании, предназначенные к приватизации, в организованном неполитизированном порядке и управлять ими так, чтобы сохранить их в государственном секторе, насколько это профессионально и коммерчески возможно.

Эти риски не представляются фатальными – существует широкая совокупность возможных мер для их минимизации.

Однако кризис вновь высветил проблемы определения границ госсектора в российской экономике и его управляемости, а также стимулировал обсуждение возможности запуска новой «большой приватизации». Именно с опытом кризиса 2008-2009 гг. связана сегодня базовая развилка в выборе стратегии:

- *абсолютизация уроков кризиса и инерционное продолжение политики усиления государства (или развитие не декларированной официально модели государственного капитализма, формировавшейся в 2000-е гг.), или*
- *политика разгосударствления, предполагающая поиск прагматичного баланса между сохранением рычагов госвлияния (прямое вмешательство, жесткий контроль) и полным уходом государства из тех или иных секторов экономики.*

Соответствующий принципиальный выбор руководством России уже сделан: политика разгосударствления должна стать одним из значимых компонентов обновленной «Стратегии 2020». Об этом свидетельствует намеченная программа приватизации на 2011-2015 гг., другие стратегические решения в отношении государственного сектора.

В 2010 году внесен комплекс изменений в закон о приватизации (среднесрочное планирование, возможность принятия индивидуальных решений на уровне Правительства Российской Федерации по отдельным предприятиям, передача функций продавца юридическим лицам, продажи в электронной форме, развитие схемы «голландский» аукцион, снижение залога для участия в качестве покупателя, расширение требований к прозрачности процедур приватизации). Был сокращен более чем вдвое перечень стратегических предприятий, определены ориентировочные сроки и индивидуальные схемы приватизации 10 крупнейших компаний и банков, существенно активизировался процесс подготовки и осуществления приватизации.

Действующее законодательство, включая масштабные поправки 2010 года и новации 2011 года, в целом не требует радикальных новаций. Принятые в 2000-е гг. нормативно-правовые акты в сфере управления государственной собственностью, расширение возможностей Правительства Российской Федерации одновременно с ужесточением требований к прозрачности приватизационных процедур создают необходимые формальные условия для запуска новой приватизационной программы. Первые позитивные (после

кризиса) тенденции в ускорении приватизационного процесса уже отмечены в 2010 году.

Описанные выше стратегические меры кажутся именно теми, которые необходимы для продвижения эффективной программы приватизации – особенно такой амбициозной, направленной на сокращение экономической роли государства. Международный опыт за тридцать лет четко показывает, что инвесторы имеют серьезный аппетит к приватизациям по честной цене, независимо от того, отчуждаются ли компании путем прямой продажи активов или публичного предложения акций.

Программа, полностью или частично ограниченная российскими инвесторами может быть довольно успешной, но лучший результат достигается от участия международных инвесторов (инвестирующих в ценные бумаги или приобретающих компании) в национальных программах. Международные инвесторы заплатят максимальную цену за акции, а их участие позволит властям продать больше компаний более быстро и по более высокой цене, но эти инвесторы также станут требовательными и активными собственниками. Я не могу настойчиво рекомендовать сделать российскую приватизационную программу максимально открытой/приветственной для международных инвесторов.

Это не означает, тем не менее, что уже определены механизмы реализации, адекватные имеющимся объективным условиям и не оставляющие выбора в пользу тех или иных операционных возможностей.

Новое измерение приватизации

В 2012-2020 гг. необходимо осуществить переход политики в сфере управления госсобственностью и приватизацией в «новое измерение», отражающее усложнение подходов к приватизации. В основе такого перехода –

1) ***Градуализм:*** *сохраняющиеся масштабы и «качество» большинства объектов госсектора не позволяют осуществить новый аналог ускоренной*

«массовой» приватизации. Излишняя радикализация подходов уравнивает ожидаемые выгоды и потери. Процесс разгосударствления необходимо осуществлять на основе принципа «управляемой равномерности» приватизации, что требует целого комплекса подготовительных мер и его этапизации.

Я не против данной рекомендации, но я посоветовал бы не использовать ее как повод для задержки необходимых приватизаций. Международный опыт говорит о том, что крупные программы могут быть внедрены довольно быстро, при условии наличия достаточной политической воли двигаться быстро, а продажи осуществляются прозрачно и открыто.

Существует, однако, одна область, где необходимость «равномерности» огромна – продажа акций крупных госпредприятий. Международный опыт показывает, что лучшим способом осуществления приватизаций через размещение акций является через серию траншей за несколько лет. При правильном планировании первоначальная продажа, скажем, 25% государственного пакета может быть осуществлена по разумной (хоть и не слишком высокой) цене в основном внутренним розничным инвесторам. После того, как продажа пройдет успешно и компания проработает год-два с правительством, которое покажет, что не будет вмешиваться, может быть продан второй транш (например, еще 25%) по новой, более высокой цене с меньшей необходимостью создавать преференции или делать скидки для отечественных покупателей. Далее третий и четвертый транш могут быть проданы по такой же схеме последовательной продаже по более высоким ценам по мере того, как компания станет более успешной и конкурентоспособной.

2) **Мультисекторный подход:** Множественность типов объектов госсектора предполагает наличие дифференцированных моделей (планирования) приватизации и управления.

3) **Модель стратегического ядра:** не существует очевидных аргументов против (временного) сохранения в госсобственности ряда крупнейших

компаний, но есть аргументы в пользу снижения порогов контроля, равных условий конкуренции, транспарентности и модификации (качества) корпоративного управления.

Я в целом согласен с этой оценкой, хотя, как упоминается выше, я сомневаюсь, что эти реформы можно эффективно навязать полностью государственной компании при отсутствии неминуемой угрозы приватизации или конкуренции со стороны нового иностранного игрока в отрасли.

*4) **Структурный подход:** экономический эффект приватизации (приход эффективного собственника) невозможен без модернизации сектора. В свою очередь, модернизация сектора невозможна при доминировании государства – без расширения сегмента частной собственности. Таким образом, расширение частного сектора бесполезно без изменения качества институциональной среды.*

*5) **Прагматический подход:** необходимо определение стратегического ядра экономики (системообразующие предприятия). Приватизация крупных компаний с госучастием важнее, чем формальное радикальное сокращение субъектного состава госсектора в целом. Необходимо избавление от анахроничных и паллиативных ОПФ и неликвидов, а также модернизация сложившейся системы управления государственной собственностью с учетом понимания, что ее ресурсы повышения качества управления, по всей видимости, исчерпаны.*

В социально-политическом плане не следует ожидать ни явного противодействия (протестных настроений), ни очевидной поддержки проводимой масштабной приватизационной политики.

Здесь я бы только обратил внимание на важность получения и поддержания максимально возможной поддержки для программы приватизации, особенно вспоминая о том, как прошла первая российская приватизационная программа. Хотя приватизационная программа 90-х была намного более успешной, чем

принято считать, общественное мнение ее так не воспринимает, поэтому люди могут выразить обоснованные подозрения о крупной новой программе.

С другой стороны, организованной или сильной вражды к российской приватизационной программе не наблюдается, что определенно говорит о том, что хорошо структурированная и прозрачно проведенная программа может быть успешной. Основное желание будет в том, чтобы продавать компании в максимально открытым, прозрачным и максимально выгодным способом. Лучшим шансом на успех было бы провести избирательную компанию хотя бы частично на платформу приватизации – что сейчас делается в Новой Зеландии, где я проконсультировался с действующим правительством – и это даст политическое прикрытие для победившей стороны.

Для 2012-2020 гг. общими принципами формирования государственной политики по управлению государственной собственностью и приватизации должны стать:

- *общая «презумпция полезности» приватизации – принцип, что за исключением заявленного узкого круга компаний, в период до 2020 года все прочие компании с государственным участием, унитарные предприятия, госкорпорации и госкомпании могут стать объектом приватизации;*

Полностью соглашаюсь и прошу политиков максимально сократить список защищаемых, «стратегических» отраслей. В частности, постараться, обеспечить, чтобы нефтегазовый сектор как можно скорее стал более открытым для частной (даже иностранной) собственности и инвестиций.

- *«презумпция полезности» участия иностранных инвесторов в капитале приватизируемых компаний, в том числе крупных;*

Это первый пункт в моем списке самых важных целей. Допустить максимальное иностранное участие, которое вынесет политическая среда.

- приватизация не означает отказа от существующих социальных обязательств и (или) прямого сокращения функций общественного сектора;
- развитие альтернатив прямому участию государства в капитале компаний с позиций обеспечения общественных интересов; постоянное сочетание усилий по собственно приватизации и по расширению институционально-экономических предпосылок для приватизации;
- любые шаги, прямо или косвенно увеличивающие «вес» государства в экономике, в том числе за счет смешанного сектора, относятся к «красной зоне», соответствующие решения должны быть исключительными и с максимальным «обременением» в части обоснований и согласований;
- компании, находящиеся под контролем государства, не должны ни входить в сферы деятельности, сектора, где есть частная предпринимательская инициатива, где есть условия для конкуренции, ни формировать барьеры для входа новых компаний на «свои» рынки;

Если политически возможно, должен быть наложен полный и постоянный запрет на увеличение доли государства в существующих отраслях. При его отсутствии дальнейшее посягательство со стороны государства должно пресекаться, насколько это возможно.

- приоритет обеспечения структурных эффектов для экономического развития от приватизации;
- принцип «разумной настойчивости», последовательности и «градуализма», ограничение рисков;
- прозрачность процессов управления государственной собственностью и оснований по принятым решениям; открытость к различным формам общественного контроля и оценки;
- формирование целостной системы мотиваций для всех участников; приглашение общества и бизнеса к предметному диалогу с государством по приватизационной политике и управлению государственной собственностью.

Это абсолютно верно, но достичь повсеместной совместимости стимулов гораздо сложнее, чем считают многие. Это определенно будет первоначальная поддержка для внедрения стимулирующей системы компенсации для управляющих приватизированных фирм – по меньшей мере, среди самих управляющих и до тех пор, пока они не поймут, что такая система может быть как поощрительной, так и карательной.

Наверное, будет еще сложнее убедить политиков (и избирателей) о необходимости максимально возможно открыть приватизационные продажи, включить как иностранных участников торгов (и инвесторов), так и отечественных предпринимателей (инвесторов). Единственная группа инвесторов, которая должна быть исключена из приватизационных продаж – это другие госпредприятия. Даже если у этих фирм зачастую хватает денег, чтобы сделать высокие ставки, их мотивация редко заключается в максимизации благополучия, а международный опыт показывает, что они воспользуются новым положением в грабительских целях.

Возможно, самой противоречивой стратегией по регулированию стимулов, является допущение первоначальной приватизации акций отечественными инвесторами со скидкой. В одном из своих исследований о приватизации через размещение акций 80-х и 90-х я с соавторами обнаружил, что самая успешная приватизация через размещение акций непременно подразумевала установление цены предложения значительно ниже ожидаемой рыночной цены и размещение этих дисконтированных акций исключительно для внутренних розничных инвесторов. В результате этого новые внутренние акционеры не страдают от потери цены на акции и получают политическую поддержку для дальнейших приватизационных продаж. Следовательно, предложения акций солидных компаний для приватизации делаются по цене, близкой к рыночной оценке и с меньшей необходимостью содействовать отечественным инвесторам.

Общие приоритетные цели государственной политики на период 2012-2020 гг.

- 1) ограничение «разрастания» госсектора в экономике, прежде всего формирование адекватной системы запретов и ограничений;*
- 2) обеспечение устойчивости и планомерности процесса сокращения прямого участия государства в экономике, прежде всего последовательная реализация принципа «презумпции полезности» приватизации, гарантии долгосрочности заявленных планов, априорная подготовка «поля» приватизации;*
- 3) сокращение масштабов прямого участия государства в экономике, что предполагает в первую очередь «глубину» приватизации крупных компаний, модернизацию сектора и замещение прямого контроля отраслевым регулированием;*
- 4) сокращение круга субъектов госсобственности, которые являются лишь обременением казны, то есть по сути политика «чистки» госсектора (множественная трансформация ГУП, неликвиды в корпоративном секторе, санация);*
- 5) повышение качества государственного управления в компаниях с госучастием, что не должно сводиться к модификация корпоративного управления, но означает и систематизацию интересов государства в «стратегическом ядре»*

Я полностью согласен с приведенными выше пятью пунктами.

*В рамках политики по реализации общих приоритетных целей государственной политики в сфере управления государственной собственностью и приватизации в 2012-2020 гг. необходимо выделить **два принципиально различающихся этапа**. Их различие обусловлено комплексами решаемых задач, уровнем ожидаемых рисков и необходимостью проведения целого ряда подготовительных мероприятий.*

Этап 1: 2012-2015 гг.: реализация текущих планов, минимальные риски и минимум радикальных решений, «чистка» неликвидов, подготовка «площадки» для второго этапа

- *реализация намеченных планов по сокращению уровня государственного участия в крупнейших и крупных компаниях;*
- *введение ограничений для компаний с государственным участием (их дочерних и зависимых структур) по приобретению приватизируемых активов, использованию средств госбанков и госкомпаний; по консолидации активов в рамках госкомпаний; активизация продажи непрофильных активов крупнейшими компаниями на конкурсных условиях в соответствии с едиными процедурами;*
- *расширение круга крупных компаний со смешанной собственностью (приватизация до уровня 75%+1 акция);*

Я бы согласился с Рабочей группой по России насчет этого пункта. Как уже утверждалось, мой опыт и исследования предполагают, что лучше стремиться к миноритарной государственной собственности, а не подавляющему контролю. Однако, если перейти непосредственно к миноритарной государственной собственности политически или финансово невозможно, лучше приходить к частичной приватизации или вообще к никакой.

- *существенное улучшение качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием (совершенствование статуса независимых директоров; мотивации для менеджеров и их подотчетность советам директоров; роль независимых директоров в оценке деятельности менеджеров);*
- *сокращение численности субъектов государственной собственности путем ликвидации широкой совокупности ФГУПов, прекративших свою деятельность;*

- *приватизация «неликвидов» (мелких пакетов акций с низкой стоимостью);*

Это можно сделать как через прямые продажи, хотя тогда потребуются некоторые средства для предотвращения инсайдерских сделок. Это сложнее, чем может показаться, но прозрачность в продажах активов должна иметь первостепенную важность, поскольку при прямых продажах имели место крупные международные коррупционные скандалы.

- *реализация комплекса мер по расширению потенциальной базы для приватизации на втором этапе;*
- *определение принципов и особенностей приватизации на региональном и муниципальном уровне;*
- *политика «малых дел» – публичность отчетов о приватизации и измерение социально-экономической роли госсектора; учет и регистрация все активов унитарных предприятий, государственных корпораций, интегрированных структур с государственным участием; развитие автоматизированной информационной системы учета государственной собственности и показателей деятельности компаний госсектора и т.п.*
- *формирование единого информационного пространства продаж федерального, регионального и муниципального имущества.*

Россия может рассмотреть возможность создания постоянного Комитета, состоящего экспертов науки и промышленности, который возглавляли бы государственные чиновники высшего ранга; целью такого комитета может быть надзор, утверждение и контроль над приватизационными сделками. Я занимал должность в Итальянском комитете по приватизации в течение пяти лет (2002-07) и убедился в том, что такой Комитет может обеспечить необходимые консультации и сертификацию. Другие страны также создали аналогичные Комитеты, при этом будет очень легко найти компетентных российских академиков, которые пожелают стать членами такой комиссии с правом решающего голоса.

Этап 2: 2016-2020 гг.: радикальное сокращение прямого участия государства в экономике, повышенные многоплановые риски

- «углубление» приватизации по крупнейшим компаниям (или полная приватизация, или до уровня блокирующего пакета акций);
- сокращение государственного участия в государственных институтах развития и специализированных банках за счет дополнительной эмиссии;

Приватизировать банки сначала – всегда было важной стратегией. Поскольку банки и другие финансовые учреждения жизненно важны для корпоративных финансов в экономиках с развивающимся рынком – как для прямых поставщиков капитала так и корпоративных наблюдателей – политика должна быть направлена на освобождение этих учреждений от государственного контроля как можно скорее в приватизационном процессе.

- реструктуризация активов крупных компаний, выделение и приватизация субхолдингов из конгломератных интегрированных структур;
- преобразование государственных корпораций (часть госкорпораций – прекращение деятельности; часть – после преобразования в ОАО приватизация части пакета акций);
- преобразование унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, на основе принципа множественности вариантов – в зависимости от характера и масштабов основной деятельности: в ОАО (типовая схема); в казенные предприятия; в некоммерческие организации; в государственные учреждения, при этом должны быть определены критерии выбора того или иного варианта;
- приватизация большей части средних и крупных компаний с государственным участием (при необходимости – до уровня блокирующего пакета акций).

Я согласен с этими предположениями, но я также бы подчеркнул необходимость приватизировать малые и средние предприятия, как только это станет разумным.

Фактически рассматриваемые выше этапы можно отождествить с двумя различными – по степени радикализма – сценариями государственной политики в сфере приватизации и управления государственной собственностью:

Сценарий 1 – Умеренный (инерционный), экстраполяция на весь период 2012-2020 гг. задач этапа 1.

Сценарий 2 – Радикальный, полноценная реализация задач этапов 1 и 2 в течение 2012-2020 гг.

Неудивительно, какую стратегию я бы рекомендовал (Радикальный).

Реализация поставленных приоритетных задач требует также принятия (развития существующих механизмов) и реализации широкого комплекса мер, которые формируют шесть наиболее значимых функциональных направлений государственной политики в сфере управления государственной собственностью и приватизации в 2012-2020 гг.:

1) Ограничение рисков «разрастания» государственного сектора в экономике и повышения его «веса» в отдельных секторах, расширения круга субъектов государственной собственности

Это крайне важно, как подробно обсуждалось выше.

Направления реализации:

- ограничения по формированию новых субъектов государственного сектора, новых компаний с государственным участием;*
- ограничения по консолидации государственной собственности, формированию новых интегрированных структур*

- *ограничения по расширению активов компаний с государственным участием, в том числе за счет приобретения приватизируемого имущества.*

2) *Обеспечение устойчивости и планомерности сокращения прямого участия государства в экономике*

Направления реализации:

- *формирование условий для расширения приватизации и развития частной инициативы;*
- *расширение «горизонтов» в приватизации и обеспечение планомерности;*
- *формирование целостной системы экономических мотиваций для всех участников процесса приватизации (покупатели, регионы, акционеры, менеджмент);*
- *повышение прозрачности экономической структуры государственной собственности и процессов ее преобразования и приватизации.*

Как я часто указывал выше, я согласен с необходимостью сделать госпредприятия прозрачными, но я не уверен, что это в целом возможно. Бездействие всегда было проблемой в государственных предприятиях, а мощных частных акционеров, способных подтолкнуть управляющих госпредприятиями к изменениям, нет.

3) *Обеспечение структурного эффекта от приватизации для экономики*

Направления реализации:

- *улучшение условий для участия в приватизации иностранных инвесторов и обеспечение конкурентности в приобретении государственных активов;*
- *расширение частных инвестиций в развитие компаний, привлечение эффективных собственников и развитие конкуренции;*
- *развитие конкурентной среды.*

4) Институциональная оптимизация госсектора, сокращение численности его субъектов

Направления реализации:

- «чистка» государственной собственности и санация неэффективных предприятий госсектора;

Я бы тут хотел вставить предупредительный комментарий. Международные эмпирические свидетельства подсказывают, что в целом лучше позволить новым частным собственникам реструктурировать бывшие госпредприятия после продажи, чем это будет делать государство перед продажей. В одном часто цитируемом исследовании (о крупной приватизационной программе Мексики в конце 1980-х) говорится, что только два действия повысили чистую цену продажи, полученную правительством за отчуждение предприятия: (1) Замена генерального директора перед продажей и (2) быстрая продажа компании. Все другие меры государства только снизили стоимость продажи.

- преобразование и приватизация унитарных предприятий.

5) Повышение эффективности функционирования «ядра» госсектора, уточнение его границ и оптимизация уровней необходимого прямого государственного участия

Направления реализации:

- определение «ядра» госсектора и его целевых функций (всех субъектов госсектора, предприятий (банков) с государственным участием, по которым планируется сохранить прямое участие государства до 2020 года);
- уточнение границ «ядра» госсектора;
- определение оптимальных уровней государственного прямого участия в компаниях.

6) Совершенствование корпоративного управления в компаниях с госучастием

Направления реализации:

- *определение особенностей модели корпоративного управления и совершенствование функционирования советов директоров в компаниях с государственным участием;*
- *совершенствование механизмов представления интересов государства;*
- *развитие института независимых директоров.*

Это важные шаги, необходимые для улучшения корпоративного управления в частично приватизированных компаниях (находящихся частично в частной собственности). Единственным самым важным шагом, однако, будет продажа доли частным инвесторам и торги акциями компании на бирже. Международные эмпирические свидетельства показывают, что размещенные на бирже акции являются единственным самым эффективным методом для получения стабильных показателей помимо 100-процентной приватизации. Если акции компании торгуются на бирже, внешние инвесторы смогут отслеживать показатели компании, а котировки цен будут использоваться управляющими компании для регулирования своей политики, а частичное вознаграждение в виде опционов даст управляющим сильный стимул к созданию стоимости.

Глава 14. Нобухиро Кийотаки. Комментарии к «Стратегии-2020»

Нобухиро Кийотаки, экономист, профессор Принстонского университета (США), специалист в области монетарной экономики и макроэкономики

14.1. Общие комментарии

Это всеобъемлющий и амбициозный проект. В силу ограниченности своих знаний я высказываю свое мнение по отдельным пунктам с точки зрения макроэкономики.

Используемая мной система представляет собой модель экономического роста с учетом совокупной производственной функции. При таком подходе совокупный объем производства включает следующие составляющие: (а) труд, (б) материальный капитал, (в) нематериальный капитал и (г) общественный капитал. Хотя трудно оценить вклад нематериального капитала, доля элементов, за исключением общественного капитала, в совокупном производстве, согласно определению МакГрэттен и Прескотта (2010 г.), представляет собой следующие значения: труд – около 66% , материальный капитал – около 26% и нематериальный капитал – около 8%. (См. параметры проверки для расширенной модели в таблице В1.) Коррадо, Халтен и Сихел (2009 г.) приводят следующую оценку долей: 60% – для труда, 25% – для материального и 15% – для нематериального капитала.

На этом основании мною был произведен анализ *Стратегии 2020* для каждого из четырех основных факторов: (а) труда, (б) материального, (в) нематериального и (г) общественного капитала. Я выделяю основные пункты, дополнив их несколькими вспомогательными пунктами.

14.1.1. (а) Труд

Предполагается, что в России рост доли рабочей силы ограничен сокращением населения. Таким образом, единственным способом увеличения доли труда (помимо иммиграционной политики) является улучшение качества труда путем инвестирования в человеческий капитал.

Россия имеет хорошие традиции в области образования, однако рекомендуется принять меры по усовершенствованию процесса обучения. В частности, существуют возможности для модернизации высшего образования, включая университетское. В этом направлении рекомендуется поощрять международное взаимодействие и сотрудничество преподавателей и студентов.

Кроме того, человеческий капитал можно сконцентрировать в производственной деятельности (их можно рассматривать в качестве инвестиций в нематериальные активы). В последние два десятилетия фирмы в Японии и Италии в условиях ослабленного роста ожиданий сократили объемы найма и профессиональной подготовки молодых работников, поскольку на предприятия наложено ограничение по уровню сокращения существующих старых сотрудников. В результате накопление человеческого капитала на рабочих местах замедлилось, и рост производительности остановился, что привело к долгосрочному застою. России следует проявлять осмотрительность, чтобы избежать подобной ошибки.

14.1.2. (б) Материальный капитал

Что касается накопления материального капитала, главным препятствием является то, что в России наблюдается более высокий уровень инфляции, чем номинальная процентная норма накопления для общих домашних хозяйств (хотя в 90-х годах России удалось взять гиперинфляцию под контроль). В результате норма накопления для домашних хозяйств снизилась, и накопление сместилось в область жилищного строительства.

Для того чтобы преодолеть это препятствие, правительству и центральному банку следует более активно контролировать инфляцию.

Кроме того, применяя меры финансового подавления, важно сократить значительный разрыв между коэффициентом отдачи от инвестиций и ставкой доходов на накопления. Для этой цели правительство должно одновременно ослабить ограничения на финансовую систему (путем поощрения привлечения новых финансовых учреждений) и внедрить более эффективные методы

регулирования финансовой системы (путем осуществления контроля над мошеннической и инсайдерской торговлей).

14.1.3. (в) Нематериальный капитал

В современной теории экономического роста считается, что ключом к устойчивому экономическому росту являются инвестиции в нематериальные активы, например, научные исследования и разработки, рекламу, основание новых предприятий и обучение по месту работы. Хотя доля нематериальных инвестиций в совокупный объем производства не очень велика, в последние два десятилетия в Соединенных Штатах она приблизилась к уровню материальных инвестиций, так как норма амортизации для нематериального капитала намного превышает соответствующую норму для материального капитала (Коррадо, Халтен и Сихел (2009)).

Что касается *Стратегии 2020*, одним из основных препятствий для роста российской экономики является нехватка нематериального капитала. Почему в России ощущается недостаток нематериального капитала? Основными причинами являются препятствия для вступления на рынок новых предприятий (это относится к отечественным и иностранным предприятиям) и гибкая бюджетная политика по отношению к неудачным бизнес-проектам. Поскольку накопление нематериального капитала происходит путем проб и ошибок, российской экономике необходимо обеспечить выход на рынок намного большего количества новых отечественных и зарубежных фирм. Кроме того, чтобы освободить место для новых участников, неудачные бизнес-проекты должны покидать рынок более оперативно, чему будет способствовать упрочнение мягких бюджетных ограничений для крупных частных и государственных предприятий. Обычно в экономических теориях предполагается, что суть свободного рынка состоит в отсутствии ограничений для вступления на рынок новых предприятий.

Для «встряски» экономики Россия может использовать присоединение к ВТО и международную конкуренцию. В то же время Россия должна осознавать

последствия «голландской болезни», поскольку нефтегазовая промышленность в настоящее время является весьма прибыльной, что, как правило, повышает реальный обменный курс и сдерживает другие отрасли промышленности на пути их превращения в экспортные. Возможно, правительству следует использовать налоговые поступления от нефти и природного газа для поощрения вступления на рынок новых предприятий в других отраслях.

14.1.4. (г) Общественный капитал

Для свободной рыночной экономики важным аспектом является социальное страхование как средство обеспечения минимального уровня жизни. Свободная рыночная экономика постоянно порождает победителей и проигравших. Социальное страхование необходимо с целью избежания неравенства при распределении доходов от расширяющегося бизнеса, а также для поддержания социальной сплоченности и социальной справедливости.

Стандартным способом обеспечения социального страхования являются правительственные гарантии по обеспечению минимального уровня жизни, базового медицинского обслуживания для всего общества, выплаты пенсий и получения образования каждым гражданином. Получая, согласно правительственным гарантиям, минимальный набор услуг, каждый отдельный гражданин может выбрать дополнительные услуги и страхование, предоставляемые частными учреждениями.

Для поддержания ответственности правительства и социальной справедливости стандартный подход должен строиться на системе сдержек и противовесов между законотворческими, государственными учреждениями, правоохранительными органами и общественным мнением (включая журналистов и ученых).

Список литературы

Коррадо, Кэрол, Чарльз Халтен и Дэниэл Сихел. (2009 г.). «Нематериальный капитал и экономический рост США». *Анализ доходов и благосостояния*, 55(3): 661-685.

МакГрэттен, Эллен и Эдвард Прескотт. (2010). «Теневые инвестиции и загадочный бум в США в 1990-х гг.». *Американский экономический журнал: Макроэкономика*, 2(4): 88-123.

14.2. Обсуждение Стратегии 2020: новая модель роста, новая социальная политика

Всеобъемлющий и амбициозный проект. В силу ограниченности своих знаний я высказываю свое мнение исключительно по отдельным пунктам, с определенной точки зрения.

Основание: Совокупный продукт образуется из частных долей (по МакГрэттен – Прескотту)

- (а) труд 66%
- (б) материальный капитал 26%
- (в) нематериальный капитал 8%
- (г) общественный капитал

(а) Труд

Ожидается, что темпы роста рабочей силы будут ограничены в результате сокращения численности населения

→ единственный способ расширения трудовых ресурсов — инвестиции в человеческий капитал

Система образования является относительно качественной, но может быть улучшена, особенно это касается сферы высшего образования

Аккумуляция человеческого капитала на рабочих местах представляет собой один из видов инвестиций в нематериальные активы и имеет столь же большое значение, как образование

(б) Материальный капитал

Уровень инфляции > номинальная процентная норма накопления

→ процентная норма накопления является низкой и накопление смещено в область жилищного строительства

→ необходим более жесткий контроль инфляции

Необходимо остановить финансовое подавление (финансовая либерализация + эффективное финансовое регулирование)

(в) Нематериальный капитал

Инвестиции в нематериальные активы (НИОКР, рекламу, основание новых предприятий и обучение на рабочих местах) являются ключевыми факторами экономического роста

В США нематериальные инвестиции достигают уровня материальных

В экономике России ощущается недостаток нематериального капитала. Почему?

существуют препятствия для вступления на рынок новых предприятий (как отечественных, так и иностранных)

гибкая бюджетная политика по отношению к неудачным бизнес-проектам

Суть свободного рынка состоит в отсутствии ограничений для вступления на рынок новых предприятий, поскольку накопление нематериального капитала происходит путем проб и ошибок

«Встряске» экономики могут поспособствовать присоединение к ВТО и международная конкуренция. Следует остерегаться «голландской болезни»

(г) Общественный капитал

Для свободной рыночной экономики важным аспектом является социальное страхование с целью обеспечения минимального уровня жизни.

→ необходимость достойного медицинского обслуживания, пенсионного обеспечения и базового образования

→ гарантирование минимальной публичности и возможность обеспечения дополнительной конфиденциальности

Система «сдержек и противовесов» между законодательными, государственными учреждениями, юрисдикцией и общественным мнением (включая журналистов и ученых)

Глава 15. Выступления международных экспертов на международной научно-практической конференции «Россия и мир: 2012-2020»

Ниже представлены тексты выступлений международных экспертов в ходе Гайдаровского форума 2012 «Россия и мир: 2012-2020», проходившего 18-21 января 2012 г. в Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ и посвященного обсуждению итогового доклада "Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика".

15.1. Эско Ахо

Эско Ахо, Исполнительный вице-президент NOKIA, Премьер-министр Финляндии в 1992-1996 гг.

Спасибо большое, Владимир, за то, что пригласили меня. Это замечательное мероприятие. Говоря о росте, мы говорим об успешных историях. Как создаются такие истории успеха на уровне частного лица, региона, компании, национальном уровне страны. Как-то Пикассо спросили: Как создается великое искусство? Он ответил, что хороший художник это копир, они крадут друг у друга идеи. Возьмем более близкий вам пример, скажем, из хоккея, поскольку эта игра популярна в России не менее чем в Финляндии. Когда Уэйна Гретцки спросили как стать хорошим хоккеистом, он ответил афоризмом, названным позже в его честь: «Я мчусь туда, где шайба будет, а не туда, где она есть или была». Поэтому мы должны концентрировать наши усилия и интересы на тех областях, где будут создаваться финансовые ресурсы. Пример из Европы на этот раз, почему Европа сегодня разделена на два лагеря, почему дела в Северной Европе, включая Финляндию, обстоят лучше, чем в других странах. Я не буду их называть, но можно самим догадаться, где история была более

успешной, а где менее. В чем же основная разница? Мое мнение, в Северной Европе, в наших странах, мы действовали в соответствии со словами Гретцки, а вот на Юге эти слова немного не поняли. Я думаю, что ключевой элемент этой разницы в том, что мы инвестировали значительные средства, финансируя наше будущее – науку, исследования. Скажем, в 70-е годы был кризис, экономические перспективы роста были ограничены, и мы должны были понять, что делать дальше, и мы поняли, что 1% ВВП нужно выделить на развитие науки и новые исследования. Скажем, мы отставали от верхних эшелонов развития науки и образования, и мы приняли решение, поставили целевые задачи. Скажем, в 1980 году это был 1% ВВП, а к 1990 году мы хотели достичь цифры в 2% ВВП. Надеюсь, что теперь это работает. Поэтому во времена кризиса в 1991 году, знаете, что мы сделали – мы увеличили инвестиции в науку и образование. До этого мы покупали семена и рассадный картофель, но мы понимали, что этого недостаточно. Вот в этом я и думаю разница, если рассмотреть ситуацию в Европе сегодня, и Европейский союз, в целом, пытается повторять эту северную модель. В 2000 году Европейский союз поставил перед собой весьма амбициозные задачи, решил, что к 2010 году это будет самый конкурентоспособный регион, и хотел выделить 3% ВВП на научные исследования. Но эта стратегия завершилась полным крахом, мы не достигли своих целей, и я думаю, что это одна из важнейших причин сегодняшнего Европейского финансового кризиса. Здесь прослеживается четкая взаимосвязь между реальной экономикой и финансовой системой. Как же получить рост и определить те отрасли, где будут производиться деньги? С точки зрения моей позиции в NOKIA, используя мой опыт работы в компании, я думаю, что лучшая возможность для создания успешных проектов это применение технологий. Сегодня у нас гораздо больший технологический потенциал в мире, чем мы даже можем использовать. Скажем, если взять мобильные устройства, не только смартфоны, даже самый дешевый сотовый телефон сегодня, который стоит где то 15 долларов, в нем сейчас вычислительной мощности больше, чем в модуле «Игл», который произвел

посадку на Луну. И, как мы видим, такой мощнейший потенциал в руках даже беднейших слоев населения стран. Проблема не в технологиях, а в том, что мы не можем выжать весь потенциал из имеющихся технологий. Что же требуется, чтобы получить выгоду от технологических достижений? Сейчас мы находимся в стенах учебного заведения. Какие нам нужны таланты, чтобы получить максимум из технологических достижений? Нам нужны мультидисциплинарные таланты, и чтобы их создать, нам необходимо скомбинировать их компетенции. Инновации не происходят из климата, где встречаются эксперты и специалисты. Инновации во все большей степени произрастают из тех точек, где есть люди, которые понимают не только потенциал инженерной науки, но и знают бизнес модели, имеют соответствующие навыки. Все эти компетенции должны быть в одних руках, в одной голове. Я считаю, что это и есть то самое направление для талантов. Еще критически важна способность правильно оценивать риски. Один из методов здесь – это финансовое предпринимательство, готовность рисковать средствами, это важно для инноваций, важно для примера Финляндии. Я знаю, что в России также многое делается для создания системы венчурного финансирования. И я думаю, что инвесторы, люди, которые на этом заработали, могут не только использовать свои деньги по-новому, но также и поделиться своими знаниями в создании и открытии новых компаний. Также общественность должна принять возможность провалов и ошибок, каких-то неудач. Когда мы вчера обсуждали, как создаются инновации, я вспомнил одного журналиста, который говорил: «Моя роль заключается в том, чтобы идентифицировать точки соприкосновения общественной и государственной власти». Это важно для СМИ, однако опасно не использовать эту власть и возможности, поскольку когда они не используются, нет понимания рисков для произведения таких изменений. На Западе понимают, что иногда действительно надо предпринимать некоторые действия, идти на риск, который может привести к провалу. Вот Джеффри Сакс будет говорить об опыте США. Я думаю, что перед Америкой стоят такие же проблемы, как и перед Европой, и

это критический момент. Поэтому возможность идти на риск включает в себя не только финансовые аспекты, но и понимание со стороны широкой общественности, что могут быть и какие то ошибки. Должно присутствовать стремление к движению, к изменениям. И конечно, очень важно также создать должную экосистему – это не имеет никакого отношения к экологии, это должна быть надлежащая предпринимательская атмосфера для новых видов продукции и сервиса. Я знаю о проекте Сколково в России, Nokia вовлечена в этот проект. Я думаю Сколково – это один и примеров, как это делается на практике. Вы можете что-то быстро внедрять и копировать эту модель в будущем и в других регионах России. И, наконец, господин Мау, я хотел бы упомянуть один аспект роста, который, с моей личной точки зрения, имеет критическое значение, поскольку именно таким образом мы перераспределяем обязанности в рамках Nokia. Какие отношения существуют между компаниями и обществом? Может, именно общество, а вовсе не компания, бывает успешным и конкурентоспособным, или наоборот? Я считаю, что таких ситуаций не бывает, поэтому есть точная корреляция между бизнесом и предпринимательским климатом. Меня очень вдохновила статья Майкла Портера и его коллег о создании общих стоимостей. Я думаю, что сила заключается в простоте, если что-то просто – оно имеет силу. Соответственно компания не может иметь долгосрочный прибыльный бизнес, если местные сообщества нездоровы, и наоборот, если общества хотят быть здоровыми, хотят иметь власть, они должны иметь прямой доступ к наилучшим ресурсам и талантам в стране. Я думаю, что это будет иметь критическое значение для всех государств в мире: Китая, Евросоюза, США и, конечно, России. От нашего обмена мнениями, способности создавать такие ценности, зависит развитие взаимоотношений между бизнесом и обществом. К сожалению, я, наверное, уже вышел за рамки своего регламента. Хотел бы еще раз напомнить афоризм Гретцки, чтобы мы не забывали, что рост не обеспечивается простым копированием чего-то. Нужно понимать, какие требования появятся в будущем

и, соответственно, меняться, адаптироваться к этим потребностям. Большое спасибо за внимание.

15.2. Джеффри Сакс

[Джеффри Сакс](#), Профессор Колумбийского университета (США)

Спасибо большое, Владимир! Для меня большая честь участвовать в этом важном форуме. Особенно, участвовать в нем на рубеже 20 летней годовщины изменений в этой стране, наблюдать, как они происходят. Мне также приятно подтвердить мнение Эско Ахо, опять же я хотел бы поговорить на темы и затронуть вопросы, которые он поднял. С вашего позволения, я суммирую мое видение мира в контексте экономического роста, и, может быть, мы несколько определим кризис в Америке, который носит реальный характер и, затем, обратим свой взор на Россию, хотя, наверное, мне было бы более интересно выслушать ваши мнения и высказывания. Но, говоря об экономическом росте в мире можно сказать, что мы находимся в периоде очень бурного динамического роста и перераспределения трудовых ресурсов. Скажем, производственный сектор в США значительно сократился по своему объему из-за роста этого сектора в Азии. Этот феномен можно наблюдать в каждой стране мира. Также мы наблюдаем подъем Китая и Азии в целом как мирового производителя. Конечно, есть и другие изменения в мировом перераспределении трудовых ресурсов, некоторые из которых имеют и позитивное значение для России, поскольку глобальный экономический рост цен на энергетические ресурсы, минералы и сельскохозяйственную продукцию достигли своих высот. Первичные ресурсы, которые есть у ряда стран, разумеется, включая Россию – это благоприятные условия для нее. И мы, возможно, не в начале, а в середине цифровой революции, которая меняет всю экономику и приносит новые знания о ведении бизнеса, предоставлении услуг, образовании. Информационно-технологические перемены, нанотехнологии, биотехнологии, конечно же, иногда изменяются не таким благоприятным образом из-за ситуации в мировых финансах, которая, в свою очередь, является дестабилизирующим фактором для мировой экономики. Что касается мирового

перераспределения трудовых ресурсов, мы видим в основном уклонение от налогов, отток капитала, наличие множества лазеек в законодательстве, с помощью которых люди могут укрывать деньги. Скажем так, что 20 лет назад этого не существовало, поэтому перераспределение ресурсов включает в себя как позитивные аспекты, так и те, которые можно назвать обескураживающими. Каждая страна испытывает на себе это влияние. Во-вторых, как уже упоминал Эско Ахо, очень важна роль венчурного капитала, опыта, навыков. Важны позитивные аспекты различных технологических революций. Нужно проводить грань между опытными трудовыми ресурсами и неопытными. Такой водораздел просто необходим, поскольку эта грань предъявляет новые требования к правительствам. Правительство должно быть убеждено, что в 21 веке у населения есть широкий доступ к этим знаниям и навыкам. В-третьих, мы живем в эпоху большого экономического неравенства. Это наблюдается и в США со времен Великой Депрессии, и в России. И это разделение продолжает увеличиваться. Сейчас каждый второй американец относится к категории населения с низким уровнем дохода. Эта пропасть между самыми бедными и богатыми, о которой я уже упоминал, означает, что в США не в должной степени удастся предоставить широкий доступ большим слоям населения к таким знаниям и навыкам. Мы все, в любой части мира, входим в новую эру нестабильности, связанную с экологическими катастрофами, потрясениями и глобальным потеплением. В России наблюдаются сильная засуха, летом горят леса, тают ледники. У нас в США мы наблюдаем рекордные засухи, и это только начало того, что нас ожидает, и это следствие нашей близорукости и неспособности увидеть, какое антропогенное воздействие мы имеем на природу, и таким образом мы способствуем нестабильности. Конечно же, здесь также играет большую роль и демографический фактор. Также заметим, что более развитые страны постепенно отходят от общего понятия ВВП к более широким понятиям благосостояния и качества жизни, поэтому показатель ВВП может быть довольно высоким, но нужно посмотреть на понятия качества жизни в этой

стране. Старение населения: 12% российского населения уже сегодня старше 65 лет, и этот показатель еще вырастет к середине века. И это верное замечание для всех стран. Население хочет быть здоровым, но, к сожалению, средняя продолжительность жизни в России для мужчин на 15 лет меньше, чем в Западных странах. Поэтому качество жизни является центральным моментом. Также можно отметить увеличивающуюся роль правительства в решении этих проблем. Я думаю, не совсем верно было бы говорить о понятии экономики свободного рынка. Наиболее верно говорить о понятии рыночной экономики, в которой необходимо различать сферы, где государство играет главную роль, и где главенствует бизнес. Опять же, мы наблюдаем кризис правительств в разных странах мира. Правительство не выполняет своих обещаний и функций. Конечно же, я не могу говорить в подобном контексте о собственной стране. И так же есть ряд других замечаний, которые можно было бы сделать. Итак, на этом фоне я скажу пару слов о кризисе в США, Европе, а затем в России.

США – хороший пример, показывающий, как можно достичь большого благосостояния и затем его растратить впустую. США – чрезвычайно богатая страна, которая раздает налево и направо свои богатства, теряет их. И, возможно, это хороший и наглядный урок для всего мира. Конечно, США первой прочувствует все изменения на рынке труда. К примеру, зарплаты увеличились в 2 раза, но за последние 10 лет сократилось количество рабочих мест, не только из-за изменений в технологиях, но и из-за аутсорсинга производства в Китай и другие «менее дорогие страны». Мы не полностью адекватно адаптировались к этому, потому что правительства отвергает свои обязательства. Оказалось, что большая часть населения не имеет надлежащего уровня знаний и навыков, чтобы приспособиться к этим изменениям. Это объясняет, почему исчезает средний класс. Государство удовлетворяет интересы только самых богатых, поскольку политика и экономика тесно переплелись в стране. Около 7 миллиардов долларов тратится только на предвыборные компании, и самые богатые люди получают от этого выгоду, поскольку у них есть сила и влияние для лоббирования нефтяных интересов,

контрактов военно-промышленного комплекса и сельскохозяйственного сектора экономики в США. Остальная часть населения не получает надлежащий уровень общественных услуг в должной степени. К примеру, после повышения налогов следует снижение уровня сервиса. По моему мнению, это серьезно угрожает качеству жизни в нашей стране и даже ставит под сомнение легитимность политических институтов. Поэтому США – это пример страны, у которой было все для всеобщего благосостояния, но теперь она неразумно все это растрчивает, поскольку это неравное общество, где государство не исполняет свои обязанности и лоббирование интересов доминирует над экономическими процессами. Если посмотреть на Европу, тут я добавлю пару слов к хоккейным афоризмам, которые привел Эско. Очень важно отметить, что в северной Европе деньги вкладывались в знания. Также нужно отметить, что эти страны давали населению. Они повышали качество общественного образования. Демократия, которая является осью рыночной экономики, гарантирует всем гражданам социальную поддержку. Поэтому правительства досконально выполняют свои обязательства, чтобы для каждой семьи существовала надлежащая социальная база, соответствующий уровень образования и медицинского обслуживания. Все это направлено на то, чтобы все, кто участвует в этой системе знаний и навыков «были хорошими хоккеистами». Страны северной Европы достигли этого, а страны Юга не догнали Север. Они более ориентированы на потребление, нежели, скажем, на научные исследования или развитие системы образования. Если очень вскользь упомянуть о России, я могу располагать несколько устаревшими знаниями, но что касается распределения трудовых ресурсов, в России есть регионы, сосредоточение на которых можно считать логически оправданным. Если страна обладает столь богатыми природными ресурсами, очевидно, что они будут играть соответствующую роль в росте экономики, но нельзя забывать, что и общество имеет серьезный багаж технических знаний и разработок. Исходя из этого, я думаю, что у России хорошие позиции, и она может использовать два ключевых принципа распределения трудовых ресурсов, а

именно цены на сырье и наличие высокообразованного трудоспособного населения. Но для того, чтобы получить все преимущества от сильных сторон Российской Федерации, существенную роль будет играть отношение правительства к своим прямым обязанностям. Я бы также хотел подчеркнуть следующее: Россия тоже стала неравным обществом, как США и многие другие страны. Мы не можем допустить такую высокую степень неравенства в мире, если скажем, бедные регионы не могут приблизиться к более развитым. Скажем, нельзя допускать, чтобы в стране были люди, которые не имеют доступа к определенным навыкам и знаниям. Такого нельзя допускать в стране, если, конечно, Россия не хочет драматических изменений. Также государству необходимо претерпеть очень серьезные изменения и улучшить качество образования в целях осуществления децентрализации. Местные власти должны иметь возможность определять экономическую политику на местах и создавать достойную инфраструктуру. В 21 веке структура децентрализованной власти является очень важной в таких странах, как Швеция, Финляндия и Дания. Мне кажется, что относительно организации системы управления это более успешные страны, чем Россия. Низкий уровень коррупции, значительные инвестиции в инфраструктуру и оборудование дают им серьезные преимущества.

Еще раз хочу поблагодарить вас за приглашение. Мне очень приятно быть свидетелем прогресса. Я думаю, что следующие 10 лет будут эрой большого прогресса. Большое спасибо!

15.3. Филипп Ле Уэру

Филипп Ле Уэру, Вице-перзидент Всемирного банка по Европе и Центральной Азии

Спасибо за возможность выступить на этом форуме. Я постараюсь выступить максимально кратко с учетом оставшегося времени. Я хотел бы представить большой доклад о прошлом, настоящем и перспективах на будущее, но вместо

этого я буду говорить об основных вещах. Прежде всего, давайте определимся, где мы находимся и откуда мы движемся. В начале 90-х годов я исследовал процессы, происходившие в Российской Федерации, и результаты перехода поистине изумляют. Действительно, выступавший сегодня вице-премьер говорил о существенных достижениях. ВВП вырос почти в 10 раз, продолжительность жизни увеличилась с 65 до 69 лет, миллионы, а это наиболее важно, миллионы людей перестали относиться к категории бедного населения. По итогам кризиса 2008-2009 гг. очевидно, что последствия этого кризиса успешно преодолены. Правительство принимало необходимые меры по оказанию неотложной помощи банкам и предприятиям, и это оказалось эффективным шагом. Кроме того, были предприняты меры социальной защиты, что предотвратило обвальное снижение спроса. В результате, экономика Российской Федерации в 2010 году восстановила темпы роста, а в 2011г она вышла на докризисный уровень. В краткосрочной перспективе встает вопрос, как на экономике России скажется кризис еврозоны. Мы полагаем, что прямого воздействия здесь нет, в отличие от Восточной Европы, где имеются 3 мощных канала передачи последствий европейского кризиса. Во-первых, это снижение объемов кредитования со стороны европейских банков вследствие сокращения объемов торговли. Россия в некоторой степени защищена от этого эффекта, но возможно перетекание кризиса из еврозоны в глобальную экономику, что приведет к снижению темпов экономического роста, а это, в свою очередь может сказаться на цене сырьевых товаров и соответственно может повлиять на перспективы экономического роста в России в ближайшие годы. Есть ряд факторов, которые делают Россию более уязвимой. Я остановлюсь на уязвимости в фискальном смысле. Мы знаем, что в 2011 году дефицит бюджета относительно невелик, но если проанализировать дефицит чуть подробнее, мы увидим, что без учета нефтяных и газовых поступлений, он составляет почти 10% ВВП, и это фактор уязвимости. При падении цены на сырьевые товары, то, что сейчас выглядит вполне благоприятной и удобной макроэкономической позицией, быстро превратится в неудобную и уязвимую позицию. А теперь

несколько слов о среднесрочной перспективе и основных вызовах, которые придется решать. Я вижу, что сейчас они существенно отличаются от тех, которые стояли перед страной 20 лет назад, в начале переходного периода. Сейчас ситуация в России сильно отличается от той ситуации, которая наблюдается в Европе. Хочу выявить 2 крупные категории. Во-первых, мы слышали о необходимости конкурентоспособности экономик, мы говорили о благоприятной среде для ведения бизнеса, но абсолютно такие же задачи стоят и перед европейскими странами – в странах еврозоны эти вопросы сейчас очень актуальны. Эта предпосылка для диверсификации, а именно диверсификация сможет снизить степень уязвимости. Я не хотел бы сейчас вдаваться в детали, но существует значительное количество работ и исследований, посвященной этой тематике, в частности, исследователи, которые рассматривают, насколько легко вести бизнес, насколько легко внедрять инновации. Мы во Всемирном Банке недавно выпустили соответствующее исследование. Инфраструктура, о чем говорил последний выступающий – тоже очень важная вещь, а именно возможность подключения к энергетическим сетям, наличие транспортной инфраструктуры, телекоммуникационной инфраструктуры – все это чрезвычайно важно.

Джеффри Сакс, я думаю, согласится со мной, если я скажу, что часть конкурентоспособности российской экономики обусловлена повышением степени энергоэффективности. Россия в 3 раза менее энергоэффективна, чем страны Европы. Это огромное отставание, и проблема здесь не только в глобальном потеплении, но и в том, что повышение энергоэффективности необходимо и для развития экономики Российской Федерации. Поэтому я считаю, что необходимо уделить этому аспекту больше внимания. Кроме того, несколько слов хотелось бы сказать о конкуренции в самой экономике. Согласно недавно проведенным исследованиям ОЭСР, концентрация рынка и новых компаний, похоже, выросла. Это повышает стимулы к большей эффективности и инновациям. Соответственно, конкурентное давление, которое формируется на рынке, заставляет существующие предприятия и

фирмы работать более эффективно и результативно, тем самым заставляя их идти на внедрение инноваций. Что касается нормативной базы и формирования благоприятной бизнес-среды, тут необходимо отметить существующие региональные отличия. Действительно, перед страной стоит непростая задача, а именно координация между субъектами федерации и федеральным уровнем. Мы слышали выступления делегатов из Москвы, Татарстана, и действительно, это очень важно, поскольку реформы, в том числе реформа регулирования, в конечном счете, применяется на региональном уровне. Поэтому совершенно необходимо вести работу эффективно именно на этом уровне. Сейчас это стало важно, а в перспективе станет еще важнее. Ну и здесь хотелось бы приветствовать факт вступления Российской Федерации в ВТО. Безусловно, открытость торговли будет стимулировать повышение конкуренции в российской экономике, предоставлять возможность российским компаниям становиться более конкурентоспособными. Что же касается экономического блока, в который вошли Россия, Казахстан и Белоруссия, то это, безусловно, поможет укрепить торговые связи, особенно если будут устранены существующие тарифные и нетарифные барьеры. Еще одна проблема, которая стоит перед Россией и другими европейскими странами, заключается в том, что я называю демографической проблемой или демографическим вызовом. Возникает вопросы, как смягчить воздействие демографической проблемы на экономику. Население России сокращается и по прогнозам к 50 году оно уменьшится почти на 10 миллионов человек, и сокращение населения наблюдается в стране уже почти 10 лет. Оно обусловлено снижением уровня рождаемости и ростом смертности. Согласно прогнозам, численность трудоспособного населения к 2050 году сократится почти на 25 миллионов человек, и такое сокращение окажет очень серьезное влияние, как на экономику страны, так и на ее бюджет. Экономические последствия демографических изменений можно смягчить с помощью эффективных подходов и стратегий, но тут очень важно определить верные стратегии и правильные пути для реализации мероприятий в необходимых секторах и на соответствующих

уровнях управления. России необходимы меры, направленные на повышение численности трудоспособного и работающего населения. Сюда можно отнести такие меры, как качество ухода за детьми, особенно в семьях с работающими родителями, повышение пенсионного возраста, на эти меры пошли многие европейские страны, поскольку этот шаг позволяет увеличивать долю населения, задействованного на рынке труда. Кроме того, может потребоваться повышение ставок налогов, а также повышение устойчивости пенсионной системы. Мы считаем, что Россия может решать эти задачи, в том числе посредством увеличения инвестиций в систему как профессионального, так и непрерывного образования. Это позволит устранить дефицит рабочей силы, который уже начинает сказываться в некоторых областях экономики, что негативно отражается на перспективах экономического роста. Кстати говоря, дефицит трудовых ресурсов многие компании в России обозначают в качестве основного препятствия. Кроме того, совершенно необходимо оздоравливать население. Плохое здоровье трудоспособного населения влечет за собой рост расходов на лечение, приводит к досрочному выходу на пенсию, и к существенным издержкам для государства. Мы полагаем, что Россия способна существенно повысить эффективность расходования средств в сфере образования, здравоохранения и социальной поддержки. Реформы такого рода потребуют рационализации системы стационарной помощи, системы школьного образования. Дело в том, что, несмотря на расходование значительных средств, которые направляются в эти секторы в России, эта поддержка не является достаточно адресной, и лишь малая часть этих средств доходит до нуждающихся. Очень важно внедрять адресную систему социальной помощи с тем, чтобы повысить действенность этих программ. В заключение могу сказать, что Всемирный Банк поддерживает стратегию, которая предусматривает диверсификацию экономики посредством повышения конкурентоспособности и развития человеческих ресурсов. Как я уже сказал, реформы эти непросты, они во многом схожи с теми, которые стоят на повестке дня многих европейских стран. Но, как я говорил в начале своего выступления,

Российская федерация за последние 20 лет проделала огромный путь, и мы полагаем, что ей удастся успешно реализовать эти непростые реформы. Ну и лично от себя хочу добавить, что эти изменения и реформы станут прекрасным памятником для Егора Гайдара. Спасибо за внимание.

15.4. Марек Белка

Марек Белка, Председатель Национального банка Польши

Доброе утро! Спасибо за то, что вы пригласили меня сегодня на это мероприятие. Я подготовился очень хорошо и, конечно же, надеюсь, что не буду превышать лимит времени. Я подготовил некоторые моменты, касающиеся бюджета, бюджетных статей на будущее. Я решил, что я скорее остановлюсь на вопросах, которые касаются вопросов российского бюджета. Мы поговорим о процентной ставке, применяемой в Польше и соответствующих моментах, характерных для моей страны. Мы также коснемся вопроса взаимоотношений с товарными рынками, и рассмотрим, что происходит с сырьевыми товарами.

Все больше и больше стран используют преимущества стабилизации доли экспорта сырья, и, конечно это в первую очередь касается России. Очевидно, что эта тенденция делает политику еще более сложной. Если вы не производите достаточно товаров, значит вы позволяете, чтобы кто-то делал это за вас. Происходит ревариация, со стороны вашей страны возникает инфляция, которая затрагивает взаимоотношения с торговыми партнерами, и, наконец, вы создаете достаточно сложную ситуацию для остальной части экономики. Например, это сырьевой рынок для экспортеров, который становится экспортером рабочей силы, потому что сырье добывается, но не создаются дополнительные рабочие места, поэтому люди вынуждены эмигрировать в другие страны. Пример этому можно найти в северной Африке – это огромный экспортер топлива, газа, но больше всего этот регион известен как экспортер

трудовых ресурсов. Конечно, любой стране хотелось бы этого избежать. Есть два варианта: либо действительно смягчить какие-то временные моменты и это вы действительно можете сделать. В частности, благодаря финансированию пенсионных фондов, вы можете использовать доходы для реализации процесса возобновления ресурсов, что позволит покрывать расходы в дальнейшем. Это только первый вариант.

И еще один способ: вы можете использовать средства и активы для того, чтобы диверсифицировать экономику. Это означает, что мы направляем часть доходов на оптимизацию бюджетных расходов, на модернизацию. Насколько мне известно, если посмотреть на международный опыт, то можно сказать что Россия одновременно идет по обоим путям. Вы используете доходы от экспорта сырья для того, чтобы выравнивать доходы населения, и отчасти для модернизации экономики. Почему это представляет такой интерес для Польши? Потому что мы считаем, что для нас эта проблема становится более актуальной, и мы должны эту проблему решать. Хотелось бы отметить, что в рамках экономической дискуссии, которая сейчас ведется в Польше по этому вопросу, вопросы экономических и макроэкономических последствий экспорта сырья пока что остаются практически незамеченными, на них пока не обращают внимания. Это приводит меня к выводу, что мы должны изучать опыт таких стран, как, например, Россия, которая является нашим ближайшим соседом и оценивать как положительный, так и отрицательный опыт. Таким образом, мы сможем понять, что можно использовать в нашей стране, а что в нашей стране использовать нельзя, и в дальнейшем это позволит сформировать нашу бюджетную политику на будущее. Теперь я буду краток. Если мы посмотрим на международный опыт, для примера я решил взять три страны: Норвегию, Чили и Польшу, у которых пока не такой большой доход от экспорта сырья. Я не буду останавливаться на деталях, я также не буду подробно обсуждать российский опыт, однако на основании этих данных я сделал вывод, что, как я уже сказал в начале, вы тратите часть доходов от экспорта на стабилизацию экономики, на снижение дефицита. Вы также накапливаете этот доход в двух

фондах – Резервном фонде и Фонде национального благосостояния для того, чтобы обеспечить себе будущее. Собственно говоря, размеры ваших фондов сопоставимы с теми, что есть сейчас в Чили, при этом Чили обычно не рассматривают как крупного экспортера сырья, однако к настоящему времени чилийская экономика сумела накопить ресурсы, которые сопоставимы с ресурсами России. Порядка 7-8% ВВП.

В Норвегии ситуация другая. Собственно, Норвегия – пример страны, которой не нужна ни нефть, ни газ. Так что для Норвегии это просто дополнительные неожиданные деньги. Что же касается Польши, то у нас это не 7% и не 150%, как где-нибудь в Норвегии, а всего 1%. И этот 1% создан в рамках фонда демографического резерва и финансируется он из доходов от приватизации. За последние 2 десятилетия Польша осуществила серьезную программу приватизации, и доходы от этой программы были направлены в фонд демографического резерва и также, частично, это было направлено на выплату пенсий по возрасту. Поэтому можно сказать, что за последние 2 года мы использовали часть этих маленьких фондов для того, чтобы сгладить бюджетный дефицит во время экономического спада. Однако проблемы начинают усугубляться, в этом году мы ввели налог на добычу полезных ископаемых – серебра и меди. Это для нас решительный шаг вперед, ничего подобного раньше не было. Это, конечно, не налог на нефть, однако мы впервые ввели налог на добычу полезных ископаемых. Возможно, вы этого не знали, но Польша является второй страной по добыче серебра в Европе. Собственно говоря, Польша является чистым экспортером сырья, хотя мы отстаем от России в области нефти и газа, хотя 7% польского ВВП зависит от России в вопросе нефти и газа. До того, как этот налог был введен, ставка налога составляла 20% в Польше в сравнении с 57% в Чили и 75% в Индонезии. При этом у нас есть запасы сланцевого газа, мы оцениваем их размеры порядка 3,5 млн. куб.м., а это также означает, что Польша может стать одним из крупных операторов на этом рынке и у нас ожидаются большие доходы от экспорта сырья. Наша проблема сейчас состоит в том, чтобы изучить опыт

таких стран, как Россия или, может быть, Австралия, а не таких, как Норвегия, чтобы понять, что же нам делать с этим неожиданным доходом. Лично я считаю, что если у нас будет возможность выбора между временным сглаживанием и модернизацией, то в нашей ситуации мы должны выбрать модернизацию. Мы должны использовать эти доходы на укрепление нашей пенсионной системы, на выплату долгов и может быть иногда, на очень жестких условиях, на сглаживание цикла, на то, чтобы экономика могла продолжать процесс модернизации, но при этом при помощи эффективного процесса, который помог бы сгладить последствия резкого роста внутренних цен. Именно на этом мы должны сконцентрировать свои усилия. Мы должны помочь валюте избежать переоценивания. Это особенно важно в том случае, если вспомнить, что мы являемся частью Европейского Союза. Если все пойдет именно так, то я считаю, что выбор Польши, с моей точки зрения, будет совершенно однозначным. Большое спасибо!

15.5. Юха Кахонен

Юха Кахонен, Заместитель директора Европейского департамента Международного валютного фонда

Спасибо! Мне хотелось бы начать с краткого обзора того, что мы видим в макроэкономике России, а затем я детально остановлюсь на бюджетной политике. Что же будет представлять собой макроэкономика России в будущем, то есть, собственно говоря, какая будет проводиться политика? Я считаю, что на данный момент политика выглядит таким образом, что в России имеется огромный потенциал, который увеличивается на величину от 3 до 4 процентов ВВП. Именно на это направлена сейчас текущая политика, которая состоит из четырех ключевых элементов, позволяющих достичь реального показателя от 5 до 6% ВВП в ближайшие годы. Прежде всего, это бюджетная политика, которая не должна быть изолирована от самой экономики и существующих в ней цен. Второй компонент – это денежная политика, где

должны быть установлены достаточны низкие показатели инфляции, чтобы снизить темп инфляции. Следующий компонент – это наблюдение, контроль над финансовым регулированием, в отношении законодательства и его соблюдения по стране. И четвертый, очень важный момент, это конечно государственное управление.

Позвольте мне сделать такой прогноз на будущее. Что же будет происходить в будущем с финансовой политикой России? Господин Улюкаев упомянул в своей презентации шутку про iPad, потому что если с одной стороны взглянуть, то в настоящее время реальный бюджет России выглядит лучше, чем бюджеты других стран, что может продемонстрировать iPad, но на самом деле это все не реализуется. И еще один элемент: все то, что изображено на бумаге, должно быть реализовано на практике. Позвольте мне остановиться на этих моментах более подробно. Как упоминал господин Белка, в таких странах, как Россия, наблюдается волатильность ценообразования, что вызывает нестабильность в экономике и, конечно, не нравится гражданам страны, в особенности старшему поколению. Конечно, цель должна быть в том, чтобы Россия действительно не зависела от добычи нефти и газа настолько сильно. И современная практика показывает, что этого можно добиться. Есть 2 элемента:

1. Необходимо концентрировать внимание на составлении бюджета, исходя из дохода по газу и нефти, но не полагаться только на эти доходы, поскольку нельзя составлять бюджет, исходя только из этих критериев. Также необходимо в этом контексте говорить о том, что необходимо снижать расходы на различные статьи.

2. Бюджетные статьи должны быть действительно устойчивы на протяжении длительного времени, бюджет должен быть устойчивым, стабильным. И, действительно, Россия правильно себя позиционирует в отношении международной практики. Годовой рост ВВП в России составляет 4,8% и, по сути говоря, бюджет складывается очень хорошо, это международная практика, и за несколько лет Россия перешла от основной практики к реализации того, что мы называем бюджетным годом. Дефицит в докризисный период составлял

от 7,2% ВВП. В ситуации глобального кризиса была проведена консолидация расходной части, показатель внутренних расходов ВВП будет несколько снижен по сравнению с предыдущим показателем на уровне 10%. Я думаю, что это будет 4,7% ВВП, где то в 2013 году. С нашей точки зрения, будут сделаны попытки увеличения ВВП на 5% к 2015 году. Как уже говорил господин Силуанов, стратегия 2020 действительно предполагает альтернативу для сегодняшней политики, которая зависима от нефтяных доходов. Я считаю, что эти цели правильно сформулированы, чтобы последующие поколения могли спокойно жить, поскольку сырьевые доходы могут быть дополнительными доходами для страны и ее бюджета. Это будет очень хорошо для то, чтобы вести финансовую работу. Я, конечно, понимаю, что не очень-то легко будет регулировать эти взаимоотношения в рамках государства, но в конце концов эта политика будет работать очень хорошо. Итак, что конкретно я хотел бы порекомендовать для России в контексте бюджетной политики на будущее. Как я уже говорил, переход к показателю в 4,7% ВВП является важной целью, которая должна быть достигнута к 2015 году. Мы также рекомендуем сокращать расходные статьи, в том числе субсидии, касающихся социальных вопросов, проводить пенсионные реформы. Безусловно, необходимо сокращать налоговое бремя, и я думаю что сейчас делается хорошая работа для того чтобы налоговое бремя действительно снизилось, и я думаю, что Россия будет открыта в этом плане и будет расходовать деньги правильно. Также необходимы льготы и гарантии для инвесторов, а бюджетная политика должна складываться таким образом, чтобы не было каких-то дополнительных бюджетов. Необходимо одобрение бюджета, понимание способа его реализации, и по сути говоря, переход к более открытой политика. Мое основное сообщение заключается в том, что Россия имеет прекрасную бюджетную систему, которая, к сожалению, является реализованной не до конца. Если довести реализацию до логического конца, это помогло бы построить и реализовать в России эффективную бюджетную политику. Спасибо.

15.6. Интермит Гилл

Интермит Гилл, Главный экономист Всемирного банка по Европе и Центральной Азии

Большое спасибо! Я сегодня буду говорить о макроэкономике и о будущем. Начну с предупреждения, обычно мне не удается говорить точно даже о прошлом, поэтому, когда я начну говорить о будущем, относитесь к моим словам с осторожностью.

Я хотел бы отметить 3 главных момента. Эти три момента касаются того, что необходимо мировой экономике в ближайшие 10 лет. Первое, мы должны быть готовы к тому, чтобы гораздо активнее работать на развивающихся рынках, в прошлом на эти рынки приходилось более половины общего роста ВВП. Второе, необходимо быть готовым к тому, что объем операций в долларах увеличится. Итак, доллар остается основной международной валютой, несмотря на евро, и ситуация останется такой же, как и сейчас. Третье, Европа останется крупнейшей экономической зоной всего мира. Почему я это говорю, потому что я считаю, что будущее экономики принадлежит той части мира, которая лучше всего знает, что нужно делать со стареющим населением. То, что происходит в Европе сейчас, может дать нам представление о том, что нам делать в дальнейшем. Итак, сейчас я расскажу, что нам нужно делать.

Первый момент, стало понятно, что за последние 10 лет развивающиеся рынки приобрели очень важную роль. Дам вам несколько цифр: в 2000 году мировой ВВП составлял порядка \$1 трлн. и порядка 25% приходилось на развивающиеся рынки. Однако к 2010 году мировой ВВП вырос до \$42 трлн., при этом мы выяснили, что на развивающиеся рынки приходится уже около одной трети этой суммы. То есть мы увидели, что за последние 10 лет роль развивающихся стран существенно выросла. 2005 год был особенным годом, когда развивающиеся страны впервые вложили в экономическое развитие больше, чем развитые страны, и с тех пор доля развивающихся стран стабильно

превышает 50%. Если мы будем смотреть в будущее, то просчитать все очень просто: если развивающиеся рынки будут расти где-то на 4% в год, то есть в 2 раза быстрее, чем развитые страны, и если мы посмотрим на доли развитых стран, которые в 2 раза превышают доли развивающихся стран, то мы увидим, что рост будет оставаться постоянным. Большую роль тут будет играть Китай. Есть вероятность, что роль Китая снизится, но я не стал бы на это полагаться. Итак, вывод из моего первого пункта следующий: хотя доля Китая составляет менее 10% общего ВВП, он сохранит большое влияние в мире. Второй момент касается мировых валют. Я не эксперт в мировых валютах, но я много об этом читал. В мире сейчас имеется три основных валюты, и они как используются в мировой торговле, так и отражаются в мировом ВВП. Первая валюта, евро – это валюта, которая не имеет государства. Вторая валюта – это китайский юань, за которой стоит слишком много государств, если можно так выразиться. Китайское правительство хочет сделать ее международной валютой к 2020. Третья валюта – это, разумеется, доллар. За этой валютой как раз стоит достаточное количество государств. Иногда это государство работает плохо, однако, если посчитать, то мы увидим, что уровень примерно всегда был таким же. Итак, даже если юань станет международной валютой, не советую вам играть против доллара. Я расскажу вам историю про доллар, я ее вычитал в книге Айкенгрин и вам всем рекомендую ее почитать. Итак, доля США в мировом ВВП упала до 23%, это меньше, чем 10 лет назад. Сейчас роль США в мировом экспорте составляет порядка 15%, однако, валюта США по-прежнему играет главную роль. Объясню почему, это я беру из книги Айкенгрин. Посмотрим на Южную Корею, 80% всей торговли которой производится в долларах, несмотря на то, что не вся продукция производится для торговли с США. 70% торговли Австралии приходится на доллары, при этом только 6% идет в США. За пределами США обращается более половины триллиона долларов. Два года назад 54 страны были привязаны к доллару и только 20 с небольшим к евро. Поэтому мы видим сценарий, при котором Китай использует слабости евро и США для того, чтобы сделать юань международной

валютой. Но поскольку мы выяснили, что в прошлом это обременение не играет такой большой роли, это не так важно. Китай может поступить точно также. Вскоре после создания Федеральной резервной системы случилась мировая война и, тем не менее, валюта устояла, и сейчас, в настоящее время, только несколько стран ведут торговлю в юанях на границах Китая. Итак, доллар все еще сохраняет лидирующую роль. Можно сказать, что всегда использовалось более одной мировой валюты. Однако всех волнует вопрос, что же будет в дальнейшем, что же случиться с долларом? Ответ на этот вопрос зависит от того, что будет происходить в США. Судьба валюты находится в руках страны и тех экономических сообществ, которые эту валюту выпускают. Однако вывод из моего второго пункта заключается в том, что большую роль на рынках будет играть внутренняя политика США. Мой третий комментарий касается Европы. И третья рекомендация: не надо играть против Европы, против евро. Даже если вы считаете, что евро не будет работать, против Европы играть не стоит. Дело в том, что ее экономическая модель имеет множество преимуществ. Их так много, что о них можно написать целую книгу. Собственно, о них уже написали целую книгу. И сегодня я хотел бы эту книгу с вами обсудить. Я надеюсь, что вы сможете присутствовать на этом заседании, но я хотел бы процитировать несколько пунктов из этой книги. Самое большое преимущество европейской экономической модели состоит в торговле. Я с удивлением узнал, что половина общемировой торговли приходится на Европу. Эта торговля помогает более бедным европейским странам догнать более богатые. Второе преимущество – финансы. Европейские финансы помогают Европе гораздо больше, чем кому-либо другому. Третий момент, который я также узнал с удивлением, состоит в том, что происходит с европейскими компаниями. Европейский бизнес процветает практически во всех уголках Европы. Рабочие места, производительность труда, экспорт. Есть несколько стран, которые являются исключениями, но предпринимательский дух является сильной стороной европейской экономической модели. Поэтому Европа остается одним из крупнейших игроков во всем мире. Проблема

состоит в том, что же делать странам со стареющим населением. Если мы посмотрим на государственное финансирование, на все эти вопросы, то мы увидим, что многие европейские страны, да и не только европейские, сталкиваются с этими проблемами. Однако в Европе мы видим в некоторых странах, как Швеция, например, пытались найти пути решения этих вопросов. При этом они пытались снизить расходы на содержание пенсионеров. Им удалось добиться в этом отношении большего, чем даже японцам. Если другие страны также смогут решить эти проблемы, то Европа сможет существенно оторваться от остальных стран в этом отношении. И здесь важно, что количество рабочих рук изменяется во всем мире. В ближайшие 50 лет, как нам известно, численность трудоспособного населения снизится на треть в Японии и в России, в ЕС и Китае падение составит около 20%, в США и Индии порядка 25%. Но и это тоже скоро изменится. В настоящий момент мы видим отличные перспективы для США и Индии, поскольку у них хорошая демография. Однако, что же делать со стареющим населением? Вероятно, это серьезнейшая проблема, с которой будут сталкиваться развитые страны в будущем, а в дальнейшем также и развивающиеся страны. Если этот вопрос решать неправильно, то это повлияет на государственный бюджет и перспективы дохода. Европа сейчас пытается этот вопрос решить и, возможно, часть нынешних проблем еврозоны, вызвана и этим фактором. Если Европа сможет решить этот вопрос, то она сможет получить новый импульс к развитию. Вывод из этого моего пункта сводиться к тому, что все, что происходит в Европе, будет оказывать влияние на экономическую политику во всем мире. Спасибо!

15.7. Икка Корхоннен

Икка Корхоннен, Директор Института переходных экономик Банка Финляндии

Спасибо большое организаторам за напоминание придерживаться регламента. Я хотел бы сейчас представить свою презентацию. Сегодня утром мы говорили о том, как развивается Евросоюз. Это период когда многие государства, многие семьи, многие банки действительно находятся в неуравновешенном состоянии, поскольку банки мало инвестируют сами по себе, а административная функция сейчас осуществляется в рамках достаточно малого объема, и здесь мы можем видеть, каким способом кредитные и частный сектора улучшились с 1999 года. Вы видите огромные взрывы, вы видите, что присутствует много рисков, но такие страны как Россия, по своей сути очень подвержены этим рискам. Я думаю, что должна быть более нейтральная ситуация. Если идет расширение кредитной линии, есть один фактор, который действительно существенно изменился. Вы видите рост ВВП и доступ к этим средствам. Ранее происходило расширение кредитных возможностей, которое в 2007-2009 годах в результате кризиса привело к негативным явлениям. И, конечно, многие страны были весьма уязвимы для этого кризиса и я думаю, что все эксперты с этим согласны. Что касается России, уровень долга накапливается, но эта страна действительно выполняет свою политику. С 2007 года правительство делает все возможное для того чтобы эффективно удерживать уровень роста ВВП около 8%. Что касается реальных доходов населения, они достаточно низки. Я сейчас продемонстрирую соотношение между размерами капиталов и размерами ВВП. Но есть и положительные моменты, на данном графике вы видите, что Россия находится ниже реально достижимого показателя. Исходя из этого графика и учитывая доходы России, еще есть перспективы для роста банковского сектора. В этом смысле Россия не до конца соответствует нормальному положению вещей. По сути, необходимо повышать эффективность фискальной политики, которая должна улучшать работу банковского сектора. Конечно, есть много факторов, которые способны стабилизировать ситуацию в других странах в предстоящие годы. Будет наблюдаться замедленный рост экономики и снижение потребности в полезных ископаемых, газе и нефти. По сути говоря наши компании будут покупать газ, нефть но спрос будет гораздо меньше, чем

раньше. В этом отношении Россия будет гораздо лучше выглядеть с экономической точки зрения, чем Евросоюз в целом. Я думаю, что Россия, конечно, тоже пострадает от этого достаточно болезненного процесса. К сожалению, я не знаю каких-то эффективных политических мер, которые можно было бы предпринять для лечения от этой болезни, но мне хотелось высказать свою точку зрения. Спасибо большое!

15.8. Вильям Буитлер

Вильям Буитлер, Главный экономист CITU Group

Добрый день! Для меня большая честь выступать сегодня на форуме имени Егора Гайдара, этого великого российского экономиста и великого европейца. В своей речи я хотел бы поговорить о проблеме больших задолженностей в развитых экономиках. Это не просто некая техническая проблема, речь также не идет о проблеме поколений, хотя они имеют определенное отношение к этому вопросу. Мы говорим о проблеме десятилетнего горизонта, которая уже обсуждалась в США, Европе и Японии, и из которой мы можем извлечь уроки для России. Вне всякого сомнения, Россия может испытать все последствия этой проблемы. Большинство экономически развитых стран сейчас имеют огромную задолженность в ипотечном, банковском и бюджетном секторах, и это означает, что когда пузырь лопается, когда уверенность в том, что все могут зарабатывать деньги, исчезает, затраты на уменьшение этой задолженности начинают играть решающую роль. Попытки сократить чистую задолженность предпринимались в различных странах. И надо сказать, что очень повезет тем правительствам, которые смогут найти партнеров, способных помочь им снизить эту задолженность. И тут надо вспомнить кейнсианские парадоксы, так как они сегодня приобретает актуальность.

Идет рост в размере 1,5 минус 1,4 в Соединенных Штатах. Сегодня имеет место рецессия, но если судить по историческим стандартам, есть даже некоторый

рост. Этот рост не очень высокий, сохраняется значительный уровень безработицы. Есть положительные признаки, но в данных условиях можно было бы работать и лучше. 2% роста – это не выдающийся показатель для ВВП, но это достаточно успешная история, по сравнению с Европейским Союзом. Конечно, США может избежать всевозможных ударов, с которыми сталкивается Евросоюз, но необходимо находить нужных финансовых партнеров на государственном, федеральном уровне, что позволит сохранять рост ВВП и снизить дефицит до показателя от 6%. В настоящее время ВВП не совсем правильный, но, тем не менее, будет идти к 10%. Здесь за исключением США, например в Японии, будут работать с облигациями. Рынок облигаций в настоящее время развивается достаточно осторожно, поскольку большая ликвидность, требуемая для огромной задолженности этой страны, влечет за собой необходимость изменения фискальной политики США, новой конфигурации финансовой модели. Если вы спросите, как долго это будет продолжаться, с моей точки зрения, это игра, которая должна вот-вот закончиться, и я думаю, что во время грядущих выборов мы перейдем к тем же фундаментальным принципам отношения между дефицитом и ростом. Суверенный долг США будет менее безопасен на протяжении нескольких лет, но может создаться даже более опасная ситуация, поскольку экономика развивающихся стран развивалась очень быстрыми темпами. Учитывая тот факт, что должно быть достигнуто равновесие с докризисным периодом, в таких странах как США должны действовать определенные приоритеты, должны существовать налоговые преференции. Каким образом все это должно происходить? США не будет отходить от использования ценных бумаг на своих рынках, поскольку другого пути у нас нет и ситуация развивается именно так, как она должна развиваться. Кризис здесь не сыграл определяющей роли, поскольку долг США присутствовал и до кризиса, но мы говорим о том, что объемы торговли в масштабе всего мира достаточно ограничены. В Европе леввередж не находится на нас. Даже если учесть весь спектр шагов, которые предпринимаются в настоящее время, восстановление экономики будет

недостаточно эффективным. Я считаю, что за следующие несколько десятков лет мы станем свидетелями циклического развития ситуации, которое может привести к еще более глубокому коллапсу спрос, чем на раннем этапе финансового кризиса. Это будет определяться потенциальным спросом на протяжении целого десятилетия. Будет замедление роста на азиатских рынках и я не жду особых преимуществ для нас от этой ситуации, поскольку вклад в азиатскую экономику будет определяться общим стремлением к спасению экономики всего мира. что касается Евросоюза и Еврозоны, эта задача действительно является особенной, поскольку локомотивы Евросоюза, и, в частности, Германия взяли на себя огромные обязательства по обеспечению увеличивающихся суверенных долгов. В частных секторах, с моей точки зрения, Португалия последует за Грецией и другими странами, где суверенный долг будет возрастать. Этой стране должно быть оказано содействие по реструктуризации имеющегося долга. Конечно, в рамках Европейского Союза мы видим сейчас достаточно сложную ситуацию. Венгрия делает все возможное, чтобы избежать глубокого финансового кризиса и пытается реализовать контролирующую, административную функцию для финансовых расходов. В рамках программы «Тройка» в 2008 году стороны пытались договориться о продолжении работы с теми же самыми партнерами, несмотря на то, что эта задача является довольно сложной. Очевидно, что проблема суверенного долга выходит за рамки Евросоюза, и эта проблема должна решаться. В частности, в упомянутых нами странах долги могут быть реструктуризованы. В течение двух лет Греция получила существенный объем инвестиций, но в реальности мы видим, что эти два года были фактически потрачены впустую. Руководство европейских стран пытается оптимизировать свои средства. Неизменной проблемой является рост суверенного долга Испании, для обслуживания которого требуется высокий уровень ликвидности и фундаментальные гарантии. Помимо этого, европейские банки должны более активно работать в рамках программы реинвестирования и проявлять волю для поддержания кредитоспособности банков. Это хорошая

игра, однако она долго не продержится. Я ожидаю, что после окончания кризиса через пару лет западные банки будут реструктуризированы, поскольку финансирование будет осуществляться не в рынки, а непосредственно в банковскую систему. Правительство Греции и правительства других государств должны реинвестировать средства, и это будет наиболее ожидаемым результатом рекапитализации. Они достаточно сделали в этом направлении. Я считаю, что в течение трех лет финансовые операции будут улучшены, если будет предоставлена залоговая часть. Я думаю, необходимо сделать несколько вещей. Нам нужно принимать решения, направленные на сокращение резервов и укрепление рынка облигаций. Мы должны предоставлять непосредственные гарантии банковской системе, чтобы банки могли осуществлять кредитные операции. Могут использоваться и другие средства. Европейские банки должны быть уверены, что они могут справиться со своими функциями. Рекапитализация банков – это достаточно сложный процесс, поскольку на протяжении двух десятилетий действительно наблюдалась рецессия и мы наблюдали проблемы с финансированием экономики. По сути, лицензия банка часто зависела от финансовой устойчивости его развития. Можно использовать банковские структуры и другие фискальные средства для того, чтобы регулировать ситуацию. Это происходит на самом деле по всей Европе, о чем свидетельствуют долговые проблемы Греции, Ирландии, Испании. Очевидно, что эта проблема непосредственно связана с платежеспособностью, и это плохая новость для финансовых институтов. Что касается доходности, мы должны контролировать, чтобы Европа решала проблему рекапитализации. Мы не должны забывать о столь важном вопросе, и должны понимать, что в случае Греции речь идет о предоставлении заемного капитала. Что касается проблемы утраты доверия, необходимо найти добровольцев, которые будут систематически заниматься данной проблематикой, а не просто производить кратковременные вливания в экономику Греции или какой-либо другой страны. Если производятся страховые выплаты, значит страховая система находится в опасной ситуации, поскольку идет глубокая реструктуризация долга Греции и

эта проблема обязательно должна быть решена. Необходимо также решить проблемы в Испании и Италии. Безусловно, ситуация является несколько неадекватной. Если Германия продолжит свою инициативу по выделению четырех миллиардов евро финансирования, я думаю, что для обслуживания этого долга потребуется не более 2-3 миллиардов. Очевидно, что этот левередж помогает решить возникшую проблему, и использовать его просто необходимо. Дело в том, что в решении проблем Европы должно участвовать большее количество стран. Для решения европейских проблем необходимо порядка трех-четырёх триллионов евро. Что касается финансового игрока, у нас есть семь миллиардов долларов существующих ресурсов. Если вы видите, что есть 50 миллиардов евро в рамках еврозоны, поскольку Центральный Банк Германии и Банк Великобритании смогут сделать свой вклад в общее дело Европы, тогда эффект может быть положительным. Строго говоря, это не является обязанностью Центробанков, и если они будут выступать в качестве гарантов платежеспособности, польза также может быть сомнительной. Однако есть альтернатива, которая позволит Евросоюзу сохранить свою целостность. Мы понимаем, что мы можем себе позволить один мини-кризис за какой-то период времени, однако он не может быть столь фундаментальным, как та ситуация, в которой мы находимся сейчас. Но вернемся к России. Насколько мы видим, вы не слишком активно используете левередж участия в следующем периоде бурного развития. Мы понимаем, что имеется ряд долговых обязательств, и вы делаете много полезных шагов, но важно сохранять баланс. При этом вы активно используете природные ресурсы и не инвестируете средства в другие, альтернативные направления, а между тем, замедление развития Евросоюза приведет к сокращению спроса на нефть и газ. Снижение инвестиций в Европе приведет к росту нефтяного экспорта из России и в результате банковского кризиса на международных рынках будут расти показатели до тех пор, пока развивающиеся рынки не перехватят инициативу. Мы можем ожидать увеличения угроз от увеличения торговых барьеров и миграционных процессов. И наконец, в завершении я хотел бы сказать об

уроке, который мы можем извлечь из конфликта поколений в Европе. Нам уже говорили, что в Европе предлагаются интересные способы для решения этих проблем, однако на самом деле эти решения пока еще не разработаны. Есть проблема государственных пенсий и государственного здравоохранения. В Европе мы также сталкиваемся с этими проблемами на рынке труда, особенно в странах Восточной Европы. При этом очевидно, что, если говорить, например, о государственных пенсиях, или о повышении пенсионного возраста, необходимо принимать во внимание необходимость уточнения, кого увольняют и кому за что платят. Отмена обязательного возраста выхода на пенсию – это непопулярный ход, однако он позволяет сохранить существующее положение на рынке труда. Итак, в таких странах, как Испания, где безработица очень высока, у них на самом деле есть рынок труда: есть права и обязанности, некоторые льготы, гибкие контракты, контракты на поденную работу, поэтому у испанцев есть выбор: либо стать безработными, либо ходить на поденную работу. При этом совершенно недопустимо, чтобы старшее поколение оказалось в другой ситуации, поскольку возрастная пирамида фактически перевернута вверх ногами, поэтому я призываю вас не наступать на эти грабли. Вам необходимо сделать так, чтобы политическая система в вашей стране смогла отражать законные интересы всех возрастных групп и не наступать на грабли геронтократии.

15.9. Роберт Скидельский

Роберт Скидельский, заслуженный профессор политэкономии в Университете Уорика (Великобритания).

В отличие от предыдущего оратора, я пессимист, и считаю, что Европейская денежная система является несовершенной конструкцией, и я не думаю, что кто-нибудь из европейских лидеров имеет волю исправлять эти механизмы. Поэтому в ближайшее время она работать перестанет. Для меня огромная честь выступать на Гайдаровском форуме, но я не буду говорить только о России. В

частности потому, что я не имею достаточных знаний в этом вопросе, и во-вторых потому, что в этой аудитории не нужно никому напоминать, что мы пережили мировой кризис России. Начиная с первого всемирного кризиса в 30-е годы, который мы так до сих пор и не пережили. Некоторые страны, конечно же, сумели, но в целом необходимо сказать, что кризис привел к тому, что макроэкономическая политика была разрушена. Мы должны сейчас разрабатывать новые принципы. На это потребуется много времени и огромное количество усилий. При этом в последние несколько лет мы наблюдаем то, что нам всем хорошо известно. Начиная с 2008 года, весь мир находится в очень глубокой рецессии, кризисе. Правительства начинают спасать экономики своих стран, благодаря чему, вероятно, им удалось остановить падение в еще один кризис. Однако это произошло за счет существенного роста национального долга, который кое-где даже дошел до уровня суверенного дефолта, поэтому с начала 2010 года правительства начали сокращать бюджетные дефициты. Однако, благодаря тому, что экономики их стран еще не восстановились от кризиса, это привело только к тому, что никакого восстановления не состоялось, и дефицит просто вырос. А это произошло из-за того, что когда правительства стали сокращать расходы, это начало проявляться также и в снижении национального дохода. То есть мы попали в старую западню. Каким образом правительство может стимулировать рост, не заставляя финансовые рынки повышать стоимость заимствования до запредельных высот? Существуют две политики, которые помогут добиться такого эффекта. Первая, это чисто фискальная, налоговая политика, в этом случае правительство финансирует фискальный дефицит за счет выпуска дополнительных облигаций. Это стимулирует спрос, поскольку правительство либо снижает налоги, либо повышает расходы. Однако, существуют факторы, которые могут снизить стимулирующий эффект. Учитывая, что в экономике существуют значительные резервные объемы, мы можем полагать, что фискальная политика, политика увеличения дефицита за счет выпуска облигаций может сработать, если попробовать. Однако, с политической точки зрения, это станет возможно при

наличии фактора уверенности, о котором я говорил. Второй вариант – это то, что я называю чисто денежной политикой. В этих случаях центральный банк закупает облигации за счет собственных средств, это называется количественным облегчением, и некоторые ЦБ в разных странах это делали в значительных масштабах, особенно в США и Великобритании. Эта мера стимулирует спрос за счет снижения процентных ставок и увеличивает резервы, которые банк получает в свое распоряжение, и которые он может предоставлять потребителям и компаниям. При этом, высокая степень макроэкономической неуверенности, которую мы сейчас наблюдаем, сделала невозможным достижение существенного стимулирующего эффекта такой политики, потому что предпочтения в отношении ликвидности с точки зрения как кредиторов, так и заемщиков невозможно сделать одинаковыми. Поэтому чисто денежная политика вряд ли повысит номинальный спрос и увеличит дефицит. А это приводит нас к более сложному решению по монетизации фискального дефицита. Здесь я хотел бы представить свое решение проблемы, а не просто проанализировать ситуацию как специалист. Итак, монетизированный фискальный дефицит является политикой, которая сочетает в себе фискальные и монетарные инструменты и рычаги управления. Правительство увеличивает дефицит, используя так называемые деньги с вертолета. Правительство выпускает новый заем, который выкупает центральный банк, но это не только не увеличит задолженность, но и, скорее всего, уменьшит ее, давая возможность увеличить национальный доход. Безусловно, сыр не бывает бесплатным, но, тем не менее, это один из самых многообещающих вариантов, которые правительства на сегодняшний день могут использовать.

Следующий вопрос состоит в том, чтобы понять, на что можно потратить эти увеличенные доходы – на увеличение расходов. Я бы хотел тут упомянуть об инструменте, о котором мы почти забыли, это разница между доходами и расходами от налоговых облигаций. Не все виды расходов влекут за собой увеличение налоговых обязательств. Например, платные дороги и другие виды

проектной инфраструктуры, с том числе зеленые проекты, в конечном итоге только порождают доход и поэтому они могут сами себя финансировать. При этом они стимулируют спрос. Такие инвестиции могут проводить сами правительства, но эффективность еще более возрастает, если правительства сделают только небольшой начальный вклад, а затем будут монетизировать дефицит на рынках частного капитала. Это можно проделать, создав национальный инвестиционный банк. Я выступал за это решение в Великобритании. Европейский инвестиционный банк, Японский банк развития – некоторые государства с большим дефицитом, такие как Великобритания или США не имеют таких инфраструктурных банков. Я знаю, что люди могут подумать, что это зачатки социализма, но это не так. Это всего лишь способ стимулировать экономику в тех случаях, когда государственные финансы не приводят к прямому увеличению правительственных расходов. Но это краткосрочное решение. Я закончу там, где начал: в долгосрочной перспективе фискальная и монетарная политики должны применяться вместе. И та, и другая нужны для того, чтобы стабилизировать экономику. В Великобритании, например, банк Англии получит новый мандат, который поможет гарантировать стабильность финансовой системы, иными словами, в дальнейшем выдача кредитов банками будет гораздо более жестко регулироваться, вне зависимости от того, чем это будет сопровождаться. Это означает огромные изменения по сравнению с тем, что было раньше, поскольку раньше он должен был просто соблюдать определенный уровень инфляции. Второе, мы должны внести изменения в фискальную политику. Фискальная политика должна стремиться к созданию профицита благосостояния и регулированию дефицита во времена кризисов. Банки не должны позволять дефициту расти до угрожающих размеров. Условия финансовой стабильности должны влиять на это, и если правительство уже входит в период рецессии, то у него уже гораздо меньше возможностей создавать крупномасштабный дефицит, который может потребоваться экономике. В заключение я хотел бы сказать, что те дни, когда единственной задачей макроэкономики было соблюдение уровня

цен, прошли. Теперь рынки слишком нестабильны для того, чтобы им было позволено решать все самим для себя. Спасибо.

15.10. Михал Рутковски

Михал Рутковски, Региональный директор представительства Всемирного банка в Российской Федерации

Доброе утро! Уважаемый господин Жуков, уважаемый господин Кузьминов, уважаемые коллеги. Во-первых, спасибо за приглашение на эту дискуссию о новой социальной политике. Я бы хотел сначала подчеркнуть, что мы во Всемирном Банке считаем вопросы социальной политики, образования, здравоохранения, социальной защиты, социального страхования, рынка труда важнейшими для определения приоритетов экономической политики. По сути дела, мы считаем, что эти вопросы надо обсуждать вместе. Теперь я начну говорить по-английски, чтобы быть более точным и чтобы вы заодно привыкли к другим иностранным участникам дискуссии. Так что мне кажется, что у нас есть хорошие переводчики и вся система работает.

Итак, мне хотелось бы начать с того, чтобы расширить эту картину до более глобальной картины новой социальной политики. Что же означает новая социальная политика? Новая форма социальной политики волнует не только Россию, это глобальная проблема. Есть два фактора, которые требуют нового мышления в рамках социальной политики. Первое, это демографические изменения. Сегодня мы все слышали от разных докладчиков о тех изменениях, которые происходят в России. Сокращение численности населения, а прежде всего трудоспособного населения – это основная проблема, которая сейчас заметна, как в Европе, так и в развивающихся странах. Поэтому возникает новая потребность пересмотра мер социальной политики. Второй элемент – это осмысление качества жизни, которое требуется сегодня. Господин министр Фурсенко сказал о том, что каждый должен, прежде всего, жить в мире с самим собой. Говоря в общем, сейчас, конечно же, есть потребность в том, чтобы не

только показатель ВВП определял успешность нашей жизни, должны быть и другие индикаторы. Например, есть прекрасная страна Бутан, которая в своем развитии использует специальный балловый индикатор счастья, а вовсе не ВВП. Итак, какой же показатель может дать нам больше информации, чем просто ВВП и другие традиционные индикаторы? Нам нужны новые индикаторы качества жизни. Итак, что это собой представляет, что это за собой влечет в плане социальной политики? Естественно, это до сих пор означает необходимость уделять повышенное внимание бедности. Надо снижать бедность и улучшать условия жизни социально незащищенных слоев населения. Но при этом основное наше внимание должно быть направлено на качество жизни, на необходимость того, чтобы люди сами могли активно действовать. Сегодня мы говорили о важных нуждах, таких как знания и умения населения. Нужно оказывать поддержку людям, которым сложно найти свое место на рынке труда. Многим требуется обучение в течение всей жизни в ряде профессиях, и все это означает, что всем участвующим и не участвующим в рынке труда необходимо создать условия для того, чтобы они могли полностью реализовать свой потенциал на этом рынке. Естественно, правительство должно помогать людям помочь найти себе место в этой жизни, которое позволило бы им накопить достаточно средств для существования в преклонном возрасте.

Мы понимаем, что численность рабочей силы в России сокращается. Мы об этом уже слышали от госпожи Голиковой, и это сокращение рабочей силы в РФ к 2050 году достигнет 25 миллионов человек. Это означает, что необходимо менять структуру сегодняшней системы. Это значит, что пенсионные расходы будут значительно увеличены, поскольку сейчас система построена на «контрибуции» и это означает, что если множество людей уходят на пенсию в одном и том же возрасте, то пенсии значительно сокращаются, до такого уровня, который недопустим. Это значит, что для предотвращения такой ситуации придется сильно увеличивать расходы на пенсионное обеспечение, но это будет влиять и на систему здравоохранения. Вы видите, что такие демографические изменения означают увеличение количества пациентов

больниц с заболеваниями кровеносной системы, сердечнососудистой системы, системы желудочно-кишечного тракта и т.д. Это все влечет за собой очень большие расходы. В Европе этот показатель ниже. Также мне хотелось бы упомянуть такой фактор, как количество потерянных рабочих дней работниками по причине хронических заболеваний. В европейском союзе этот показатель менее 8%, в России же эта цифра намного выше. Несмотря на то, что демографический переход и изменения в демографии касаются всех, последствия такого изменения демографии для России могут быть более тяжелыми, чем для других стран. Поэтому возникает вопрос, а что же можно сделать? В каком направлении нам двигаться дальше? На самом деле здесь есть две проблемы. Первая касается эффективности расходов на социальные нужды. Вторая касается рабочей силы. Когда речь идет о социальных затратах, мне хотелось бы упомянуть одну вещь: значительная часть социальных выплат и пенсий уходит на специальные категории населения или по специальным программам. И это 90% социальной поддержки. При этом в других странах такого рода расходы составляют 0,2%. То есть получается, что сейчас в России наблюдается тенденция более адресных выплат по сравнению с тем, что было в прошлые годы, когда выплаты были безадресными. Это хороший задел для того, чтобы улучшить качество пенсионных программ, чтобы они отвечали нуждам тех, кому помощь нужна больше всего. Мне хотелось бы сказать, что в Российской Федерации очень большой прогресс достигнут в плане снижения уровня бедности, но не забудем, что этот успех был достигнут до 2008 года. В 2008 мы увидели, что ситуация немножко ухудшилась, и поэтому потребовалась более адресная социальная политика, чтобы снова снизить уровень бедности. Следующим важным новым элементом социальной политики в России должен быть объективный рост возраста выхода граждан на пенсию. Конечно это требует отдельной дискуссии. Тут можно соглашаться или не соглашаться, что лучше для экономики, работать дольше или работать меньше. Положим, если в Российской Федерации увеличится миграция из других стран, поддержать пенсионную систему без повышения пенсионного

возраста будет невозможно. Другого выхода в такой ситуации просто нет. И еще один элемент, который многими участниками уже упоминался, это проблема увеличения производительности труда, чтобы ускорить экономический рост страны. Вы знаете, по сравнению с многими другими странами, в России работодатели для расширения бизнеса прежде всего обозначают необходимые знания и умения, которые их интересуют в трудовых ресурсах для открытия собственного бизнеса. Обычно возникают политические проблемы, а также проблема наличия квалифицированной рабочей силы. Это значит, что нужно улучшать систему профессиональной подготовки и переподготовки, чтобы система сама помогала людям подниматься ступенька за ступенькой и делать карьеру, учиться чему-то новому. В России, как вы видите, идет особый акцент на частный сектор и именно в этом плане у нас выкристаллизовываются те компетенции, которые более всего нужны сегодня. Это помогает определить спектр приоритетных программ обучения и помогает России не просто произвести большое количество высокопрофессиональных специалистов, но и задействовать их в национальной экономике. Конечно, это тоже является частью новой социальной политики, и, кроме того, мне особо приятно, что вы делаете акцент на повышении других навыков, таких как языковые навыки трудовых мигрантов, способность к интеграции и т.д. Это все очень важно.

Проблемы социальной политики в России отличаются от проблем в Европе, США и других странах. Хотя на самом деле есть много общего: они обусловлены теми же самыми причинами, но в России некоторые из этих проблем из-за сложности демографической ситуации более глубоки, чем в других странах. Плюс ко всему, еще случился мировой кризис. Кризис так просто не исчезнет, и в будущем этот кризис будет продолжаться. Но Россия лучше защищена от этого кризиса, чем, к примеру, другие европейские страны, поскольку в России каналы воздействия кризиса на ситуацию в стране в каком-то смысле частично перекрыты. Цены это только один из элементов, но есть два других канала, которые не дадут кризису очень сильно ударить по России.

Сейчас как раз то время, когда Россия может заняться новой социальной политикой, и у вас это получится гораздо успешней, чем у многих европейских стран. Очевидно, что существующие тренды требуют изменений. Одновременно возникают возможности для этих изменений. Вы поймете, в чем будут плюсы, в чем будет позитивное влияние этих изменений на экономику страны, этим просто надо заняться. Все мы, здесь сидящие, желаем российским коллегам успехов в новой политике. Я вам могу сказать только одно, Всемирный Банк всегда вам поможет чем сможет, чтобы вы в этом плане добились успеха.

15.11. Рафаэль Ранхель Состман

Рафаэль Ранхель Состман, Президент Технологического университета Монтеррей (Мексика)

Что ж, большое спасибо за приглашение. Меня пригласили выступить в стенах Академии народного хозяйства и знаете, когда я прибыл, я прежде всего спросил, на правильную секцию ли я пришел, поскольку я мексиканец и представляю наш университет. После того как я услышал выступление моих коллег, я задался вопросом, туда ли я пришел. Но у меня действительно есть опыт, которым я могу с вами поделиться. Может быть, он будет вам интересен, и вы сможете использовать его в своей практике, а мы вам с удовольствием поможем.

Сегодня я хочу сказать кое-что очень простое, я займу буквально несколько минут. Университет и общество должны быть больше связаны друг с другом, должны больше сотрудничать. Университеты, по традиции, занимаются не только обучением, также они должны заниматься распространением знаний. Я не вижу, чтобы университеты участвовали в решении проблем общества, в решении социальных и экономических проблем. Да, университеты анализируют ситуацию, но они не участвуют в претворении решений в жизнь. Хочу привести вам три примера того, как университет может задействовать

студентов и профессоров в осуществлении предлагаемых решений. В моей стране, как и в нескольких других странах есть большой пробел в образовании, это пробел между теми, кто получил университетское образование, и теми, кто еле-еле закончил среднюю школу. Попробую донести до вас ту мысль, с которой я приехал. Очень часто университеты работают очень изолировано. Может быть, я ошибаюсь, и в вашей стране это иначе. Университеты занимаются исследованиями, они распространяют знания, они консолидируют научную мысль, они обучают. И при этом они не занимаются решением проблем, они живут своей изолированной жизнью. Моя мысль в том, что нужно развивать партнерство между университетами и правительством, чтобы не только генерировать решения, но и воплощать их в жизнь. Все должно быть направлено на то, чтобы университеты не только сказали что делать, но и участвовали в этом. И тут нужны системы, нужны модели, которые были бы устойчивыми и воспроизводимыми. Как я говорил ранее, на следующем слайде мы видим три примера. Первый пример показывает, как можно сократить пробел в образовании, который есть не только в моей стране. Следующий вопрос затрагивает сокращение бедности, а третий вопрос состоит в том, как задействовать университетское сообщество и превратить его в одну из движущих сил прогресса.

Я приехал из Мексики. Если вы думаете, что я из южной Америки, вы ошибаетесь, поскольку Мексика находится к югу от США. Я представляю университет, который имеет очень большой университетский городок. Мы начали строить наш городок 25 лет назад. У нас сейчас очень много студентов, которые учатся у нас по всей стране. Мы участвуем в национальных программах, и одна из этих программ направлена на помощь общинам, которые не имеют доступа к образованию. Мы стали задумываться, как достучаться до таких общин, как их ухватить. Лучшие студенты и профессора работали над методологией того, как можно было бы это сделать. И вот мы нашли решение. Мы по всей стране использовали достижения технологий, таких как спутниковый интернет и телевидение, компьютерные сети, телефонию для

того, чтобы мы могли отслеживать развитие этих общин. Что мы делали? Например, официальное высшее образование on-line, которое, кстати, помогло повысить уровень подготовки наших студентов, поскольку, когда студенты уходят из университета, они готовы помогать общинам и коммунам, но у них нет для этого средств. У них нет необходимого оборудования для этой работы. И, когда они выходят уже на новые высоты, занимают посты в правительстве или еще где-то, они еще не отказываются от этой идеи, помочь этим отдаленным коммунам и сейчас, например, у нас 2300 центров, которые являются частью централизованной системы, в которой учувствуют наши студенты. Мы часто используем телекоммуникационные методы и, знаете, вот одна фотография, как это выглядит. Это центры обучения, которые расположены в отдаленных коммунах. Это для тех, кто имеет очень базовый уровень образования, это очень изолированные местечки в нашей стране. Вот еще пример, когда мы видим много коммун в основе этой пирамиды, мы видим, что люди не хотят, чтобы им помогали просто так. Они хотят видеть экономический рост, им нужны микросистемы, они хотят развиваться экономически, и мы стараемся эти микросистемы создать. И правительство сейчас очень помогает микропредприятиям, микробизнесу. Наши студенты помогают им, они становятся менторами, наставниками. Помогают им открыть маленький магазинчик, маленькую хлебопекарню, или еще что-то, востребованное обществом. Этим людям иногда нужна поддержка, просто поддержка, не обязательно финансовая, но и логистическая поддержка. И наши ребята помогают им понять, как они могут организовать работу своего маленького предприятия. А вот это например инкубаторы, социальные инкубаторы. У нас есть кампусы, и студенты ездят в эти инкубаторы, которых уже 61 по всей стране, и помогают сообществам добиться какого-то экономического роста. И люди действительно этому очень рады.

Теперь о технопарках. Большинство технопарков, или парков науки и технологии, которые я вижу в других странах, это как бы еще одна возможность для университетов заниматься научными исследованиями.

Качественные рабочие места, вот о чем я хотел поговорить. Как нам в экономике создать качественные рабочие места? Иногда этим занимается министр экономики, иногда местное правительство. Но и университеты должны играть здесь большую роль. Мы начали создавать свою концепцию такого парка. Там были бы стартап компания малые предприятия. Это и те предприниматели и мелкие предприниматели в коммунах и не только. Главное – создать кластер предпринимателей, которых поддерживают студенты, профессора, предприятия, все сообщество. И они должны иметь общий менталитет. Если у вас нет денег, если у вас нет поддержки, сложно на что то решиться, но если у вас есть такой кластер тех, у кого есть деньги, кто сам открыл свой бизнес, есть студенты, которые могут помочь, то если иметь ресурсы, если иметь возможность подготовить свое дело, то человек просто начинает верить в свои силы, если он видит, что он не один в этом мире. Он начинает верить в то, что он тоже может открыть свое дело. Понимаете, тут дело даже не столько в финансовых проблемах, дело в менталитете, а это значит что нужно, чтобы успешные предприятия, успешные предприниматели, правительство, студенты, университеты работали как единое целое, чтобы дать сильной молодежи возможность саморазвития. Нам нужна и правительственная поддержка, которую мы имеем, поддержка частного сектора и, разумеется, мы сотрудничаем с университетом, как я уже говорил. И когда все это работает в одной связке, вы видите, что студенты, молодые, вчерашние выпускники работают с теми, кто уже что-нибудь организовал. Потом мы увидим, что есть малый бизнес, которому нужна помощь для расширения или еще чего-то. Во Франции, например, есть такие предприятия, из которых выросли огромные корпорации. Мы хотим сделать так же в нашей стране. Да, у нас есть иностранные компании, которые хотят заниматься научными исследованиями. И мы всегда стараемся создать такой кластер из студентов, преподавателей, бизнеса и государства, работающих как единое целое. И университет должен создавать именно такие высококачественные рабочие места, и естественно мы

должны заботиться о том, чтобы у вас были нужные знания и умения, чтобы у вас было желание работать.

И на этом я хочу закончить. Я хотел бы сказать, что университеты могут внести очень большой вклад в социальное развитие страны, в экономическое развитие и создание рабочих мест. Просто нужно понять, что у университетов огромный потенциал и его нужно использовать. Университеты должны сотрудничать с обществом, поскольку если университеты выйдут из своей скорлупы, то это принесет очень большой успех. Спасибо за внимание.

15.12. Джо Ритцен

Джо Ритцен, Президент фонда Empower European Universities, Ректор Маастрихтского университета (Голландия)

Доброе утро и спасибо вам за большой интерес. Я удивляюсь, уже так поздно, а вы еще здесь, а вас там обед ждет. Вы знаете, мне очень нравится присутствовать на этом форуме. Для меня это очень большая честь. Вы знаете, за последние 20 лет я работал с Россией в разных ипостасях. Первый раз я приехал в Россию, и я этим очень горжусь, в качестве первого министра Европейского Союза, которого пригласили на территорию Российской Федерации. Естественно, с тех пор я очень много сотрудничал с вашей страной. После того, как я перестал быть министром, я перешел во Всемирный Банк, где я занимался вопросами человеческого развития, и по-прежнему очень много сотрудничал с Россией. После этого я снова стал ректором университета. Много всего в моей жизни происходило, и, знаете, сейчас, именно сегодня, а не в прошлом году, я чувствую, что сейчас дух прогресса в России очень силен. Я его просто чувствую, настолько он ощутим. Я вижу уверенность в прогрессе, она очевидна в речи господина Шувалова на этом форуме. То, что я слышу на улицах, то, что я вижу в людских глазах, – это уверенность в своих силах и способность решать нарастающие проблемы. Именно об этом я хочу сейчас

поговорить, рассказать немного о своей практике, но я постараюсь не очень задерживать вас.

Итак, я хочу поговорить о том, с чем, я думаю, вы сможете справиться сами, а именно об устойчивом экономическом развитии. Практика прошлых лет была полезной, но если вспомнить Goldman Sachs и других, многие сравнивают Россию и Бразилию, Россию и Индию, и другие страны БРИКС. Что же мы видим, Россия не занимает первую строчку в рейтинге стран БРИКС, но у вас есть одно важное качество, которое мы здесь видели, и именно над этим надо работать. В странах БРИКС очень растет безработица, но если сравнить вас со странами Евросоюза, то в России в этом плане дела совсем неплохи, и об этом, кстати, уже говорилось. Михал Рутковски говорил о том, что Россия сейчас не в кризисе, и мы это видим. Россия очень хорошо противостояла кризису. Я как европеец могу сказать, что в каком-то смысле европейцам нравится этот кризис, в каком-то смысле нам нужен этот кризис. Для чего? Для того, чтобы подготовиться к следующему шагу вперед. И этот следующий шаг нас ждет в не совсем отдаленном будущем. Я хочу сказать, что если говорить о наработках России за последние годы, с моей точки зрения мне кажется, что если взять социальную сферу, то за последние годы мы видим беспрецедентные потери капитала. Это очень тяжелые потери. Это миллионы долларов США финансирования, и мы знаем, что основной причиной является инвестиционный климат, в России, и не только. Это касается того, как ускорить экономическое развитие в России, но мы сейчас видим, что вы хотите создать 25 миллионов новых рабочих мест, но не просто в количественном, но и в качественном плане. Вы сейчас делаете особый упор на качество этой рабочей силы. А это значит улучшение образования. Но образование всегда должно быть приоритетным, собственно как оно всегда и было в России. Образование в вашей стране всегда преследовало основные ценности, а это очень важно для устойчивого развития, поэтому не надо говорить об образовании ничего плохого. Реформировать всегда сложно, но мы все понимаем, насколько это важно. Социальная политика очень важна для экономического роста, и очень

важна в этом плане интеграция. Мы понимаем, что в России это непростая проблема. Все надеются на лучшее будущее, все хотят найти хорошую работу, и сейчас важно помочь молодежи найти свое место в жизни. Помочь молодежи найти достойную работу, чтобы не было такого большого пробела в доходах между богатыми и бедными, и здесь опять очень важен инвестиционный климат. То, что я хочу сейчас вспомнить, и о чем говорил Андрей Фурсенко, это понятие и понимание ценности вклада каждого человека для общества. Вот что важно, это хочет ощущать каждый. Я Россию посещал в первые годы после распада СССР, и увидел, насколько сильная это страна с такой сильной системой образования. Да, я, конечно, изучал российскую математику, поскольку я математик по образованию, и я помню, что математика в России была очень сильной. Выгодский, один из лидеров российской педагогики внес большой вклад не только в российское образование, но и в педагогику во всем мире. В России сильная наука. Вы знаете, что российские студенты по-прежнему показывают высокие достижения в различных дисциплинах. Но мы видели, что в России ситуация была неплохая, а затем немного ухудшилась, а в Польше за прошлые годы улучшилась ситуация. Но у России есть преимущество, в России есть множество людей с высшим образованием, но в системе высшего образования это качество смешанное: присутствуют и технические, и гуманитарные науки. Высшее образование в России, по сути, смешанное. Конечно, правильно говорить, что нужно больше выпускников, которые являются хорошими профессионалами, и все с этим согласны. Будет ли в России к 2013 году университет, который будет среди 50 лучших в мире? Есть те, кто с этим не согласен, а есть и те, кто верит в это. Над этим надо работать, надо просто работать над продвижением ценностей, на которых основана российская школа. И потом, смотрите, вы раньше всегда верили в учителей, в преподавателей, в их способность выполнять эту работу. Но сейчас, к сожалению, бюрократы начинают диктовать учителям, как они должны заниматься процессом образования. И, конечно же, вопрос о ценностях стоит одним из самых приоритетных. Смотрите, ни школы, ни университеты не

задают ценностей, мы доверяем друг другу, но при этом мы должны понимать, что России нужно другое будущее, России нужен другой инвестиционный климат, лучше, чем сейчас и университеты могут сыграть свою роль в определении ценностей на будущее. Вы знаете, что в общественных и научных исследованиях хотелось бы видеть больше конкуренции, чтобы гранты и другие возможности распределялись бы более конкурентно. Можно взять в качестве примера Великобританию или другие страны.

Следующее, что я хотел сказать: стремитесь публиковать результаты научных исследований в открытых источниках, не бойтесь таких исследований. Например, в Германии есть институт Макса Планка, который добивается шикарных результатов, в Дании есть такой университет, и не только. Но при этом в университетах по всем миру не везде есть такая возможность. Ну и потом публикации результатов научных исследований очень важны. Все-таки, берите пример с Германии, с Великобритании. Но опять-таки честность, целостность, все это взаимосвязано. И вы знаете, что эти ценности и направления определяются не сверху, и, соответственно, сейчас много противоречивых мнений о России. Многие рассматривают Россию как страну нефти и газа, но это далеко не все, что важно для России в будущем. Люди – вот, что важно. Спасибо за внимание.

15.13. Бен Клементс

Бенедикс Клементс, Глава отдела политики в области расходов Департамента по бюджетным вопросам Международного валютного фонда

Что же, спасибо, Юха. Юха сказал вам, что я буду говорить об опыте развитых и развивающихся стран в контексте пенсионной реформы за последние несколько десятилетий, и о прогнозах развития пенсионной реформы. Я буду говорить около 20 минут, и надеюсь, что после этого у вас будет очень много вопросов, которые вы будете иметь возможность задать – для этого будет время.

Итак, для начала хочется объяснить, почему мы провели такое исследование. Мы только что представили этот доклад нашему исполнительному совету МВФ. Дело в том, что сейчас бюджетный кризис наблюдается во многих странах мира, растет суверенный долг, и в результате многие страны представляют планы коррекции бюджетной политики, причем не только краткосрочные, но и более долгосрочные. Это делается для того, чтобы скорректировать свою финансовую политику, и чтобы оценить изменение соотношения между суверенным долгом и ВВП, и так далее. Соответственно, требуется корректировка бюджетной политики до разумного уровня, а это очень сложно, поскольку во многих странах для такой корректировки требуется приблизительно 8 процентных пунктов ВВП, чтобы достичь докризисного уровня. Соответственно, во многих странах требуется очень значительная корректировка, поэтому вы видите, что эта проблема стоит не только перед Россией, но и перед многими другими странами.

Итак, как это соотносится с пенсионной реформой? Посмотрите на уровень налогов: особенно в развитых странах уровень налогов высок. Это значит, что корректировка затронет расходы, и, соответственно, именно расходы и будут корректироваться, поэтому давайте поговорим об этом. Конечно, вопрос пенсий привлекает внимание, потому что они поглощают большую долю бюджета. Но при этом вы видите, что и в развивающихся и в развитых странах эта проблема остро стоит. И мы понимаем, что пенсионные расходы будут расти и дальше, поэтому этот вопрос действительно является очень животрепещущим. Кроме того, мы сравниваем эффект пенсионных расходов на другие расходы. Может быть, нам при этом не надо будет урезать другие вложения, например общественные вложения, потому что иногда такие пенсионные реформы могут очень существенно способствовать росту экономики во многих странах, включая Россию. Сейчас вы видите проблему, которая стоит перед нами: население стареет, происходит дальнейшая трудовая миграция, и это также влияет на аспекты экономического роста. Соответственно, прежде всего, я расскажу, что привело к этому значительному

росту пенсионных расходов? Во-вторых, я расскажу о прогнозах в отношении повышения расходов, и о рисках реализации этих прогнозов. Также я буду говорить о возможных вариантах пенсионной реформы, которые позволят людям пожилого возраста не жить в бедности и получать достойную пенсию. Давайте посмотрим на диаграмму: здесь вы видите данные по приблизительно тридцати развитым странам, полученные в результате реализации реформ. Посмотрите, начиная с 1970 года до 2010 года, сорок лет повышение расходов составляло четыре процентных пункта ВВП. Что же это значит? Особый рост наблюдался в период с 1970 до 1990 года. Это соответствовало росту различных выплат, и так далее. При этом вы видите, что рост выплат снизился, начиная где-то с 1990 года и вплоть до 2010 года, когда были запущены реформы пенсионной системы, которые помогли сократить растущие расходы. А теперь давайте поговорим о том, что является драйвером роста расходов. Посмотрите на один из основных факторов: три процентных пункта с 1970 до 1990 года – и из этого показатель два процентных пункта формировались за счет более высокой степени замещения. Что это значит? Это средняя пенсия, поделенная на среднюю заработную плату в экономике страны. Таким образом, пенсии стали более щедрыми, и за счет этого страны снизили уровень бедности среди пожилых людей, то есть в развитых странах уровень бедности среди стареющего населения сократился. Но мы также знаем, что население стареет, и процент населения свыше 65 лет, которые имеют право на получение пенсии по старости, вырос за последние годы. Смотрите, что происходило с 1990 года и далее: давление на систему выросло, выросли расходы. Но давайте посмотрим, кто имеет право на такие пенсии. Вы знаете, что происходит повышение возраста выхода на пенсию, и это позволяет немного сдерживать рост расходов. А теперь посмотрите на развивающиеся страны. Что мы здесь видим? В европейских странах с 1990 года до 2010 года рост составляет около 2,5 процентных пункта. В России рост куда более заметен. Мы располагаем данными только начиная с 2000 года, но с этого периода рост пенсионных расходов более чем значительный. Давайте посмотрим на другие

развивающиеся экономики: там тоже рост, но намного ниже. Это значит, что обеспечение намного ниже, и процент населения, имеющий право на получение пенсии, достаточно низок. Таким образом, в развивающихся странах Европы расходы росли примерно теми же темпами, что и в развитых странах Европы. Теперь давайте посмотрим на основные факторы повышения расходов на пенсионное обеспечение в этих странах. Посмотрите на развивающиеся страны Европы: население стареет, соответственно расходы растут, растет коэффициент замещения, то есть картина напоминает ситуацию в развитых странах. Но при этом мы видим, насколько отличаются схемы расходов на пенсионное обеспечение в различных странах. Даже среди развитых стран пенсионные расходы имеют разную структуру. Посмотрите на Россию в правой части схемы. Россия находится где-то в центре этой категории стран с точки зрения расходов на пенсионное обеспечение, то есть соотношения расходов на пенсионное обеспечение к ВВП.

Итак, такая картина складывается, если оглянуться назад, но что нас ждет в будущем, в ближайшие 20 лет, допустим с 2010 по 2030 год? В среднем в развитых странах пенсионное обеспечение растет где-то на один процентный пункт ВВП. Это происходит на основе существующей политики и действующих реформ, которые во многих странах уже начаты. Многие реформы будут запущены постепенно, и вы видите, что здесь уже наблюдаются существенные различия. Есть девять стран, где рост достигает примерно двух процентов ВВП, а у других расходы сокращаются. Давайте обратим внимание на Италию и еще ряд стран, где имеет место совершенно другая тенденция. То есть, вы видите, насколько разнообразна картина среди развитых стран. При этом, если соотнести эти данные с демографической ситуацией и скоростью реализации реформ в этих странах, и сравнить эту картину с развивающимися странами, вы видите, что в ближайшие 20 лет изменение будет составлять примерно один процентный пункт ВВП, но в пяти странах рост будет составлять более трех процентных пунктов ВВП. В Турции, Египте, Китае, Иордании, России пенсионное обеспечение будет увеличиваться на три

процентных пункта ВВП в ближайшие 20 лет, но об этом мой коллега из России будет говорить более конкретно в этой части нашей панельной дискуссии. Но мы также видим, что есть страны, где расходы на пенсионное обеспечение сокращаются. Возьмем Болгарию, Эстонию, Венгрию, и другие новые европейские страны, где расходы на пенсионное обеспечение сокращаются очень резко. Соответственно, некоторые из упомянутых сокращений бюджета происходят по причине реформ, которые реализуются в этих странах. Посмотрите на развитые страны. Первый столбик показывает старение населения. Этот отдельно взятый фактор на четыре процентных пункта повысит пенсионное обеспечение, притом что мы рассматриваем прогноз, согласно которому в целом, с учетом компенсирующего эффекта пенсионной реформы, если взять в разрезе все страны, и развивающиеся и развитые, то расходы на пенсионное обеспечение за ближайшие 20 лет должны увеличиться на один процентный пункт. Давайте обратимся к следующей группе стран. Там также очень сильно растут расходы на пенсионное обеспечение из-за старения населения, но сокращаются возможные выплаты и сокращается количество людей, имеющих на них право, что некоторым образом компенсирует общий рост расходов.

Теперь посмотрите более конкретно на ситуацию в России. Давайте сравним картину с тем, что мы только что видели, но рассмотрим ситуацию с точки зрения России. Старение населения для России будет очень тяжелым бременем, и мы говорим о тех людях, кому будет от 65 лет и выше. Россия из-за этого повысит расходы на пенсионное обеспечение на 4,7 процентных пункта. Кроме этого, также будет меняться картина на рынках труда, которая также повлияет на общую ситуацию. Вы видите, что люди, имеющие работу, постараются удержаться на этой работе как можно дольше, поэтому в будущем может сложиться ситуация, когда меньшее количество людей будет претендовать на пенсию, достигая пенсионного возраста. Но давайте обратим внимание на отличия России от других стран: мы не видим сокращения коэффициента замещения. В среднем по развивающимся европейским странам без учета

России рост расходов составляет 0,5 процента ВВП, соответственно в этих странах в настоящее время происходят более масштабные реформы, направленные на сокращение пенсионных расходов, чем в России.

Если делать долгосрочные прогнозы, то всегда сложно дать точную картину будущего. Очень сложно предсказать уровень расходов на пенсионное обеспечение, поскольку необходимо спрогнозировать продолжительность жизни людей. В принципе, если люди живут дольше, чем мы ожидали, это хорошая новость, но с точки зрения пенсионного обеспечения все не так радужно, поскольку чем дольше человек живет, тем большее количество лет он получает пенсию. Что же происходит? Допустим, что продолжительность жизни немного превышает показатели прогнозов. Это значит, что в ряде стран, включая Россию, результирующий показатель пенсионных расходов будет на один процентный пункт выше прогнозного. Существует также тесная взаимосвязь данного показателя с макроэкономическими предположениями, эволюцией и производительностью труда. Мы, безусловно, используем официальные прогнозы стран, но есть страны, которые очень оптимистично рассматривают дальнейшие изменения производительности труда по сравнению с текущими историческими реалиями. Давайте возьмем три страны: Испания, Португалия, Италия. Мы можем увидеть, что если оцифровать их производительность, мы получим приблизительно то же, что было раньше, а значит в данном случае пенсионные расходы будут очень высоки. Есть страны с большим количеством трудовых ресурсов, которые по прогнозам должны выйти на рынок труда, но если этого не произойдет, то снова расходы на пенсионное обеспечение будут очень высокими.

Но есть и прочие риски. Во-первых, это реформы и их свертывание. Многие страны проводят реформы постепенно, в течение определенного периода. Безусловно, эти реформы опираются на прогнозы, но в некоторых случаях они предусматривают повышение пенсионного возраста, сокращение коэффициента замещения, и так далее. Но когда начинаются реформы, население воспринимает их очень негативно и пытается повлиять на этот процесс и

свернуть реформы. Посмотрите на те страны, где этот процесс шел очень активно, и при этом им удалось сократить расходы на пенсионное обеспечение на 5 процентных пунктов именно благодаря реформам. Поэтому очень сложно предположить, что нам даст свертывание реформ в числовом выражении. Просто необходимо помнить о том, что такая возможность существует. В ряде стран, например, в Швеции, даже есть механизм корректировки: как только общественность узнала об это, появилось желание свернуть действие этого механизма, и даже направить его действие в обратную сторону. Как только общественность узнает о происходящем, она автоматически пытается противиться.

А теперь посмотрим на вторую реформу и еще один риск. Риск заключается в следующем: если пенсия в государственном секторе не дает нужного эффекта, возникает риск дефицита по частным пенсионным программам с фиксированными выплатами по причине проблем недофинансирования на 30% и более, как например в 2009 году. Вы видите, какие страны не защищены от подобного развития событий. Есть и другие страны, молодые, развивающиеся страны Европы, где присутствует высокая доля частных пенсионных программ с установленными взносами, и вы знаете, что в 90-е годы в Восточной Европе многие страны начали применять концепцию частной пенсионной системы. Но в этих странах присутствует риск обвала рынка капитала, риск пропажи денег из фондов, что, в свою очередь, может усугубить ситуацию и привести к давлению на государственный сектор. Нельзя забывать о присутствии упомянутых рисков, и вне зависимости от их фактической реализации нельзя полностью исключить роль государственного сектора в обеспечении стабильности доходов.

Следующий вопрос: а что же делать? Есть три основных соображения. Во-первых, какая степень бюджетной корректировки требуется при реформе пенсионной системы, какая стратегия нужна. Еще вопрос: вы все понимаете, что пенсии сейчас очень важны для сокращения уровня бедности, и при этом

очень важно, чтобы реформа не повлияла на уровень бедности в стране негативным образом.

Что же могут сделать пенсионные вопросы, чтобы способствовать экономическому росту страны? Если говорить о развитых странах, исходя из наших исследований мы можем говорить о преимуществах постепенного повышения пенсионного возраста. Если взять временной промежуток от 1990 до 2030 года и сделать прогноз, то средний пенсионный возраст повысится на один год, а продолжительность жизни может повышаться быстрее в некоторых случаях. Поэтому сейчас, на самом деле, повышение пенсионного возраста не вышло на один уровень с повышением продолжительности жизни, которое происходит быстрее. Реформа несет еще одно преимущество. Повышение пенсионного возраста снимает необходимость дополнительных реформ, которые могут дать негативный эффект, например, если и дальше сокращать коэффициент замещения, то это обязательно ударит по доходам населения, увеличит бедность и будет препятствовать экономическому росту, поэтому в повышении пенсионного возраста действительно есть смысл. Но тут возникает вопрос: что делать с пожилыми рабочими, которые физически не способны продолжать трудовую деятельность? Ведь если вы повышаете пенсионный возраст, это должно как-то согласовываться с возможностями человека в 65 лет работать в своей профессии. Должны быть предусмотрены компенсации, если человек в этом возрасте еще не имеет право на пенсию, но работать в своей профессии он уже физически не способен. Поэтому постепенное повышение пенсионного возраста может ухудшить положение групп населения с низким доходом на тот период, когда человек уже не способен работать, но еще не имеет права на пенсию. В тех странах, где коэффициент замещения сохраняется на высоком уровне, его можно сокращать, например, для групп населения с высоким доходом.

И последнее, можно рассмотреть следующий вариант: в качестве противовеса повышению расходов на пенсионное обеспечение можно просто увеличить ставку пенсионного налогообложения в фонде оплаты труда. Это уже делается

во многих странах, но налоги просто не всегда адекватно собираются. Все зависит от того, какой пункт развития выберет та или иная страна. К примеру, если вы хотите сэкономить один процентный пункт ВВП пенсионных расходов, как показывает эта диаграмма, одним из вариантов является повышение пенсионного возраста на два с половиной года. Этот вариант позволяет оставить на прежнем уровне налоги на доход. По оси У следующая возможность – это наполовину сократить коэффициент замещения. Есть и другие, промежуточные варианты, как добиться такого результата различными методами, как стабилизировать долю пенсионных расходов в ВВП страны и выбирать конкретный путь ее развития. Если рассматривать развивающиеся экономики, необходимо понимать, что в разных регионах имеются разные проблемы. Мы видим высокий уровень пенсионных расходов во многих странах, в частности, в странах Восточной Европы граждане старше 65 лет имеют право на пенсию.

Что в России? Здесь также есть привлекательный вариант – увеличить пенсионный возраст. По тем причинам, о которых мы говорили, для Европы важно выровнять, то есть унифицировать пенсионный возраст мужчины и женщины, и для России это тоже может быть привлекательным вариантом. Но прежде всего необходимо разрешить все проблемы государственной пенсионной системы прежде чем приступать к структуре частной пенсионной системы. Это очень важный момент, поскольку иначе это может очень дорого стоить для бюджета. Поэтому основным приоритетом является государственная пенсионная система, которая требует четкого определения набора реформ, которые необходимо провести. Должны быть скорректированы коэффициенты замещения, и так далее, и весь процесс должен быть кристально ясен.

Есть также страны, где пенсионное обеспечение низкое, где пожилые люди живут в бедности, и здесь встает вопрос: как увеличить охват, и при этом сохранить устойчивость бюджета, то есть, как обеспечить физическую устойчивость экономики. Первое, можно постараться расширить эту систему на

основе имеющихся систем, но обычно такие системы охватывают очень маленькое количество населения. Проблема в том, что во многих таких системах во многих развивающихся странах государственные служащие имеют очень высокий коэффициент замещения и более низкий возраст выхода на пенсию, поэтому здесь требуется соблюдение социальной справедливости. При этом, в тех странах, где пенсионным обеспечением охвачена очень малая часть населения, можно рассмотреть другой вариант, например страховая и социальная пенсия, особенно для тех, кто не платит налоги. Безусловно, это будет очень дорого, это будут нетривиальные расходы, но при этом очень важно защитить население с очень низким уровнем доходов.

На этом моя презентация закончена. Большое спасибо за внимание.

15.14. Джон Даниэль Поллнер

Джон Даниэль Поллнер, Ведущий специалист по финансовым рынкам Департамента развития частного и финансового сектора в регионе ЕЦА (Европа и Центральная Азия) Всемирного банка.

Здравствуйте, спасибо. На этой сессии мы говорим о некоторых вопросах накопительной пенсионной системы и о проблемах как в прошлом, так и в будущем в этом контексте в России. И, как уже говорилось в предыдущей сессии, были определенные опасения относительно накопительной части пенсионного обеспечения в плане различных аспектов, которые могут влиять на эту систему. Но вы знаете, что первая часть не может полностью взять на себя всю ответственность за несостоятельность пенсионной системы, ведь очень важно, чтобы каждая составляющая пенсионной системы работала стабильно и естественно. Мы говорим об опыте наших последних лет, мы говорим о том, что новый финансовый кризис приближается и мы говорим в этом докладе о том, где искать решения для того чтобы у нас была возможность обеспечить более адекватную и стабильную замену дохода. Как вы поняли, репутация накопительного уровня пенсионной системы пострадала. Это

хорошо, что у вас есть свои собственные сбережения или частные фонды, но есть и обязательные фонды, они подвержены волатильности. Когда приходит эта волатильность, это приводит к долгосрочным социальным проблемам. При этом надо отметить, что большинство пенсионных фондов все-таки встали на ноги после недавних событий, но есть риск, есть ощущение, что вновь может произойти что-то подобное, как во время кризиса, поэтому нам нужны более стабильные реформы, которые дают более стабильные, предсказуемые результаты, которые не подвержены стихийному действию рыночных сил.

Я хочу привести вам иллюстрацию доходности пенсионных вложений во время кризиса 2008-2009 года. И что вы видите? Здесь доходность была низкая, особенно в 2008 году она была отрицательной. Да, эти отрицательные результаты были непродолжительными, но потом, в 2009-2010 году ситуация стала выравниваться. Как вы видите, не все пострадали одинаково, но процент восстановления немножко отличается: у кого-то падение было 25%, а у кого-то и больше, то есть здесь происходили процессы, которые симметричными назвать нельзя, поэтому высчитать, какая скорость восстановления экономики не должна внушать опасения, очень сложно. Но не забудьте о волатильности рынков и не забудьте о том, что данная система создана с учетом потенциальной волатильности.

Какие уроки мы из этого можем извлечь? Инвестиции в пенсионную систему России, в систему фиксированных выплат надежны, там меньше волатильность. Но кризис всегда на что-то влияет: потери капиталов были и, соответственно, все фонды, которые этим занимаются, не пострадали. В России такого просто еще нет, но в любом случае этого все равно мало для того чтобы чувствовать себя защищенными, потому что, допустим, когда происходит депрессия на рынке, кто-то получает фиксированный аннуитет, который снижается постепенно, как это говорилось в предыдущей презентации. Мы хотим избежать такой ситуации, мы хотим протестировать поддержку такой системы. Теперь 2008-2009 год, кризис. Вопрос бюджетного баланса встал на повестку дня очень жестко в европейских странах. И дело в том, что вклады в

пенсионное обеспечение просто иногда были ненадежными. Дело в том, что можно скорректировать что-то в краткосрочной перспективе, но проблему надо решать в целом. И потом, как сказал мой коллега, мы хотим избежать структурного дефицита такого типа, потому что мы смотрели в другом направлении. Теперь, если возвращаться к финансированию по второму уровню, нам требуется сделать следующее. Есть несколько обоснований, почему нужно сделать именно то, о чем я говорил. Понимаете, если говорить о государственной политике, она вот такая. В некоторых странах она имеет несколько готовых решений проблем, одно из таких решений – это множественные фонды, с низкими или высокими рисками, и так далее. Существовала также ситуация, когда фонды с низкими рисками навязывались работнику, чтобы затем получить более высокий доход с использованием высокорисковых фондов. Конечно, есть один более общий метод, как этого добиться. Вы знаете, это все выглядит привлекательным, потому что размещение активов делается очень просто – каждые 5 лет в течение жизни работника, и тогда просто не надо бояться, понимаете, это все происходит автоматически, и это помогает инвестиционно стабилизировать жизнь рабочего за последние 5-10 лет. Итак, если говорить о распределении активов и жизненном цикле, что здесь можно сказать? Принятие решений или непринятие решений, которое тоже является риском – эта проблема существует, потому что активы надо классифицировать, потому что их надо классифицировать по разным частям жизненного цикла в зависимости от того, где какие активы можно приобрести, и так далее. Потом вопрос заключается в том, во что этот объект был трансформирован, но мы это делаем так, чтобы это не привело к капитальным потерям. Жизненный цикл и множественные фонды, да, они могут в принципе сократить волатильность портфеля, но особенно если взять последние годы жизни рабочего или последние годы, которые рабочий работает в своей жизни, это все важно для достижения долгосрочности такой поддержки. И что бы ни было решено, мне кажется, здесь действительно требуется совершенно другая стратегия распределения активов. Если мы

говорим об отечественных ценных бумагах, это и акции, и бонды, они очень неволатильны. Это значит, что надо действовать глобально, что регуляторы должны учитывать, что минимум 50% активов необходимо диверсифицировать по всему миру.

И еще один пример. Многие из вас уже это знают, конечно. По старой системе накопительной, когда этим процессом руководил Внешэкономбанк, там были только правительственные ценные бумаги, но это, конечно, изменилось в конце 2009 года, когда был представлен более диверсифицированный класс ценных бумаг. Это было сделано ввиду отсутствия волатильности, а на самом деле такие инструменты еще менее волатильны, чем другие, поэтому если убрать коэффициент инфляции и выяснить реальную ставку возмещения, я думаю, что мы увидим, что очень высокий коэффициент инфляции в России не позволяет быстро исправить ситуацию. Таким образом, я хотел сказать, что инвестировать все пенсионные активы в домашнюю экономику рискованно, поскольку если посчитать потери стоимости, мы можем представить, почему глобальная диверсификация действительно дает нам лучший результат.

Если посмотреть на результаты финансового кризиса, чего теперь стоит ожидать? Да, мы видим, что есть некоторые рынки, которые как-то пострадали от этого, есть те, которые не пострадали вообще, так что надо понимать, что это в принципе это не 100%-ная корреляция, но определенная корреляция есть. При этом мы понимаем, что Пенсионному фонду России требуется очень много данных, информации и так далее, но это все осуществимо. Есть такое решение, что, например, в некоторых фондах нет необходимости выбирать между различными облигациями, что, конечно, облегчает мониторинг и разработку инвестиционной стратегии. И как я уже говорил о глобальном портфеле, а это акции и облигации, они стабилизируют стоимость портфеля.

Буквально пара примеров. Во время финансового кризиса, в 2008-2009 году и в самом 2009 году, когда финансовый кризис еще бушевал и потом начал немножко сходиться на нет, когда на некоторых рынках, где потери достигали 69% и более, в Бразилии, Китае, Индии, Корее, России, Турции, Австралии,

Южной Африке, то есть новых развивающихся странах показатели составляли либо ноль, либо ниже нуля, либо чуть позитивные доходы, в отличие от развитых стран. В 2008 году где-то половина из них, половина из ценных бумаг давала положительный доход, и это было практически во время кризиса еще. Я говорю о том, что конфигурации глобального портфеля могут помочь устойчивости системы в период кризиса. Конечно, российский рынок ценных бумаг дал очень хороший годовой доход, в 2011 году, до ноября, результаты были -21% по сравнению с тем, что было до этого, поэтому мы и говорили об этом раньше. 100% национального коэффициента ценных бумаг, этот показатель может быть настолько волатильным, что он не дает реальной картины. И естественно, это просто значит, что надо перераспределить инвестиции из менее надежных портфелей в более высоконадежные портфели и одновременно сопротивляться инфляции. И потом, мы говорим о гарантиях по накопительным частным пенсиям, но мы не считаем, что минимальная гарантия должна даваться на доходность портфеля. Это практикуется в некоторых странах, есть такое, у частных пенсионных организаций, конечно, есть определенный риск в данном случае, и тогда просто надо давать гарантию, и есть один консервативный критерий: аннуитет должен быть основан хотя бы на нулевой доходности, а не отрицательной. Нулевая доходность – значит, что ты просто получаешь обратно уплаченные деньги. Конечно, ничего приятного в этом нет, но это хотя бы минимальная гарантия уплаченной суммы, что она не пропадет, и если это объединить с государственной пенсией, то это все равно лучше, чем ничего.

Еще один метод – пополнение, то есть увеличение минимального уровня, если вдруг получается так, что человек не получает минимальную пенсию. Но опять-таки, требуется определение минимальной пенсии, и если мы видим, что накопительная часть не дала ожидаемых результатов, то, может быть, тоже можно как-то это прогарантировать. В Чили используется определение минимально пенсии, а там есть только накопительная частная пенсионная система, там нет государственной. И смотрите, там государство компенсирует

разницу, и это все равно намного меньше, чем то, что вам пришлось бы платить, если бы вам надо было финансировать пенсии из госбюджета. Пример – как можно структурировать такие гарантии, еще один пример. Правительство может дать следующую гарантию, что нет необходимости инвестиции конвертировать в аннуитет. Таким образом, дается возможность рынку вернуться в прежнее состояние. Может быть так, что, например, некоторые части инвестиционного портфеля используются в несколько лучшей ситуации на рынке, но опять-таки, понимаете, это все было бы не нужно. Если бы применялись те подходы к жизненному циклу финансирования, о которых я говорил, не надо было бы искать дополнительные гарантии. Опять-таки, возьмем аннуитет ниже нулевой доходности, государство тогда добавляет требуемые суммы для того, чтобы восстановить статус-кво. Но опять-таки, просто если требуется какая-то финансовая интервенция, то берется определенная плата за услугу, просто такие случаи рассматриваются, как очень редкие.

Если мы говорим об аннуитетных выплатах, то как это все происходит, как это выглядит? Что такое аннуитетные выплаты? Это инструмент страхования, это значит, что в обмен на страховую премию вы получаете пожизненный доход. В чем прелесть? Потому что это пожизненно, это значит, провайдер аннуитета берет на себя все риски, а не сам работник. В момент выхода на пенсию есть риск, что стоимость активов портфеля будет ниже той, которой она была на момент вступления в программу. Соответственно, возникают риски конвертации. Что в таком случае делать? Можно иметь такие аннуитетные выплаты с минимальными гарантиями, но, тем не менее, не надо будет делать конверсию фиксированного аннуитета. Каковы же компромиссы? Когда мы говорим о фиксированных аннуитетных платежах, то по определению они фиксированы, значит, здесь меньше возможностей волатильности. Как защититься от инфляции провайдеру аннуитетных платежей? Требуются облигации, индексированные в соответствии с темпами инфляции. Но проблема в том, что в большинстве стран таких нет облигаций, соответственно, нет

естественного хеджа для того чтобы защитить или для того чтобы представить такой аннуитетный платеж, индексированный по инфляции. Дания, например, это страна, которая единственная имеет в своей системе очень сильный накопительный уровень, накопительный компонент, но там все не так просто. Учет, избытки доходов должны быть очень прозрачными, и это не всегда удобно. Еще один риск, когда мы говорим об аннуитетных платежах, это, как уже говорил, риск долголетия, потому что смертность сокращается сейчас. Это в результате означает более высокую ответственность компании, которая будет выплачивать аннуитетные платежи. Есть ли альтернатива или возможность снизить такой риск? Для этого требуются более централизованные провайдеры аннуитета. В этом случае создается пул именно по этому конкретному риску, и вы же не предлагаете ничего радикального, правильно, таким образом, но в принципе к российскому пенсионному фонду тоже можно уже обратиться с иском, потому что они что делают, они создают пул пенсионных взносов рабочих. Швеция и Дания: там сокращаются расходы не только из-за этого риска, этот риск становится как-то более смазанным, но, тем не менее, проблемы остаются, и это не решает проблемы устойчивости. Соответственно, когда вы транслируете более низкие доходы, то можете ли вы добиться возможных выгод? Еще можно сказать, что можно децентрализовать управляющих средствами, управляющих фондами, но рабочий или служащий может решить, что он хочет другой портфель, например, акций или облигаций. И такая часть этой работы могла бы быть полностью централизованной, и вы получаете очень хорошую смешанную систему. Пенсионный фонд России уже разрешает проводить децентрализацию управления активами и акцентирует внимание прежде всего на рисках портфеля и управления этими активами, но, конечно, не будет заниматься вопросами долголетия и так далее. Россия, может быть, еще не доросла немножко до этого, это еще не началось здесь, но это будет в какой-то момент. На рыночной основе у нас уже есть на Западе некоторые провайдеры аннуитетных платежей, но при этом требуется такая структура, чтобы минимизировать расходы на ее поддержание, потому что

сами знаете, когда расходы высокие, то это, соответственно, повлияет и на доходы. Поэтому тут, конечно, очень важна структура расходов и здесь нужны решения, которые будут соотнесены с функциями. Когда у вас просто рутинные какие-то бухгалтерские функции, то тут, может, и не требуется что-то такое проводить, можно сделать управление инвестициями и посмотреть, насколько вам это понравится. Что мы называет здесь автоматическим портфелем? Это еще одна особенность здесь, которую можно включить на благо рабочему и служащему. Дело в том, что мы не всегда имеем адекватные знания для того чтобы принять самое грамотное решение. Соответственно, здесь не навык к автоматическому подходу, вы должны говорить с инвесторами про аннуитетные платежи, поэтому я хочу сказать, что конечно, в России сейчас уже создается новый фонд, можно использовать и этот, но при этом мы видим, что он будет служить интересам населения и автоматический портфель совсем не означает, что он будет безрисковым, на самом деле нет. Если бы этот портфель был совершенно безрисковым, то все равно что-то происходило бы, и в результате мы получали бы нужный доход. А что делать с дизайном этого портфеля? Как я уже говорил, это должно быть глобально диверсифицированным, не надо сообщать о волатильности полностью, но при этом безрисковая должна быть эта операция. Мы хотим более высокие положительные доходы, поэтому я думаю так, и потом, мне кажется, очень важно диверсифицироваться хорошо, для того чтобы иметь определенную ценность. Например, возьмем российские пенсионные фонды и накопительную часть пенсий, и мы сравнили это с другими странами, и мы увидели количество участников этих программ. Посмотрите, как вклады инвестируются? Внешэкономбанк, посмотрите, вот голубая часть этого пирога, - это то, во что вкладывают рабочие и служащие России, а именно в накопительную систему, накопительную часть, частные фонды – это красным показано, управляющие активами, итак, многие из них инвестируют в автоматические портфели. Что это означает? Это означает, что они больше верят тем решениям по распределению портфеля, которые государство на рынке представляет или нет,

не пойму. Но что интересно: чтобы представить выводы, я предлагаю несколько вопросов решить, прежде всего, накопительные пенсионные системы могут очень хорошо действовать, могут компенсировать дефицит первого уровня. То есть здесь должна быть идеальная ситуация в этом плане. Конечно, можно проводить глобальную диверсификацию, но опять-таки это можно использовать для того чтобы сократить волатильность. Номер 3, подход на основе жизненного цикла к изменениям инвестиционного портфеля. Это делается для того чтобы максимизировать доход и стабилизировать стоимость портфеля где-то за несколько лет до выхода на пенсию. Теперь гарантии. Было бы очень эффективно использовать гарантии перехода, и опять-таки, вы же понимаете, что происходит с портфелем на протяжении его существования. И в результате может быть так, что вы наберете все желаемые инструменты, а они не обеспечат вам желаемой, достойной доходности. Как сократить такие риски? Да, можно, конечно, сократить премии и расходы, если это все объединять под риски страховки и так далее, но последнее, мне кажется, системе требуется также дизайн, и очень важно, чтобы кто-то еще поддержал эту работу стабильным образом, чтобы эта система стала устойчивой. Спасибо большое за внимание.

15.15. Шарлин Адам Гаст

Шарлин Адам Гаст, старший экономист подразделения по России Европейского департамента МВФ

Спасибо, я сейчас только слайды поставлю. Владимиру спасибо за представление. Спасибо за то, что вы сегодня с нами. Давайте поговорим о характеристиках действующей системы. 26% - это действительно высоко для среднего показателя в развивающихся странах, в то время, как в странах ОБСЕ, развитых странах Европы – это 20%. Но коэффициент замещения в России – 40%, а это немного низковато для среднего показателя в остальных развивающихся странах и развитых странах, там, где это 50-54%. И мне

кажется, дело в том, что официальный пенсионный возраст в России достаточно низкий - это 55 лет для женщин, и 60 лет для мужчин. Об этом только что говорила Ксения – в результате распространения досрочных пенсий средний возраст вообще снижается до 52 лет для женщин и 54 для мужчин. Была сделана презентация в Вашингтоне на прошлой неделе, и я участвовала в обсуждении этой презентации. Мы получили вот эти прогнозы. Конечно, проблемы, которые стоят перед Россией, не уникальны. Как мы утром говорили, в России по сравнению с новыми странами, которые влились в Евросоюз, ситуация очень похожа. Вы видите, что и вызовы в России такие же, потому что происходит дальнейшее старение населения. Может быть, в других странах проблема хуже, чем в России стоит. Поэтому, конечно, в других странах и в России прогнозируется рост расходов на пенсионную систему. Потому что рост будет очень заметен в восточноевропейских странах, развивающихся странах Европы, и поэтому требуется производить реформы. Реформы, которые требуются в странах с высоким коэффициентом замещения, там, где произошло повышение пенсионного возраста или отмена ранних пенсий, но эти все реформы начались в 90-х гг. Просто в некоторых странах раньше, в некоторых позже. И когда вы начинаете эти реформы, вы понимаете, что это происходит не за одну ночь. Изменения занимают определенный период, и изменения постепенные. Какие еще есть альтернативы? Когда мы думаем о пенсионной реформе, то от количества пенсионеров и от разницы пенсии зависит общая, так сказать, стоимость пенсионного обеспечения для государства. Но, учитывая низкий пенсионный возраст, пенсионные выплаты будут расти. Поэтому первое, что здесь можно сделать – это немного снизить коэффициент замещения и снизить количество человек, которые имеют право на досрочную пенсию, на другие льготы и выплаты. И здесь вы видите несколько предварительных оценок, которые я делала вместе с коллегами, какую Бен использовали для своего доклада. Я впервые представляю эти данные, поэтому я буду рада любым комментариям с вашей стороны. Если у вас будут какие-то конкретные предложения, я думаю, что смогу свои оценки

даже конкретизировать. Итак, в начале, допустим, мы не будем менять коэффициент замещения, он будет так же в районе 40%. И что это значит? Произойдет увеличение с 8% до 12%, а к 2050-ому году рост будет еще большим. Здесь лучше видно. Смотрите, это, в принципе, удвоение – с 8% до 15%. Единственное, что нас в данном случае мотивирует, что в данном случае является первопричиной такой ситуации – это старение населения. Соответственно, надо женщинам повысить до 63 лет к 2030-ому году пенсионный возраст, как здесь предлагается. Но что это будет означать для нас? Наша рассматриваемая реформа должна фокусироваться на уровне 2010-ого года, но, естественно, не все смогут работать в 63 года из-за инвалидности, например, поэтому очень важно продолжать программы по содействию людям с ограниченными возможностями. При этом есть люди, которые хотят продолжить работу после 63-летнего возраста, если они физически способны. Я не говорю, что проблема простая, и простое решение здесь тоже не подойдет. Просто такое изменение не пройдет незамеченным. Если говорить о долголетию инвесторов, то, как говорит Бен, в среднем рост пенсии не соответствует росту жизни во многих странах. В 2050-ом году я скажу вам следующее: если мы хотим добиться уровня 2010-ого года, то коэффициент замещения должен быть раз в 10 ниже. И на предыдущей сессии было отмечено, что предыдущие реформы должны были снизить это бремя, и реформы, которые предстоят сейчас, могут все вернуть к исходному состоянию. Что нам делать в такой ситуации? Да, мы можем увеличить для мужчин и женщин пенсионный возраст до 65 лет, допустим, к 2050-ому году. И у нас все получится чуть выше уровня 2010-ого года. Если хотите тратить столько же денег, то надо помнить о том, что пенсионный возраст должен как-то соответствовать росту продолжительности жизни. Вы знаете, если говорить о том, чтобы гармонизировать возраст выхода на пенсию для мужчин и женщин, то, прежде всего, пенсионный возраст поднимается до пенсионного возраста для мужчин. И требуется, чтобы к 2030-ому году у нас повысился бы женский пенсионный возраст, а позднее до 63-х. В обоих сценариях у нас получается, что это у нас

где-то 63, но, опять-таки, мы это сравниваем с базовым сценарием. (Вы это видите слева). Это где-то примерно половина накоплений. И если проводится такое выравнивание пенсионного возраста для женщин и мужчин, то моя коллега из моего московского общества очень интересное замечание сделала на эту тему. Повышение на 5 лет пенсионного возраста для женщин примерно равноценно повышению пенсионного возраста для мужчин на 3 года. Мне хочется еще несколько выводов сделать, но до этого хочу показать вам эту диаграмму-график. Здесь показано изменение условий назначения досрочных пенсий. Все уходят на пенсию – в 55 лет женщины, в 60 мужчины. И если женщины не работали до выхода на пенсию, то красные столбики показывают, что женщины не могут уйти на пенсию до 65, а мужчины до 70 лет. Но вспомните, что я сказала, что средний пенсионный возраст превышает 50 лет, но при этом есть возможность выйти на пенсию и до 50 лет. Конечно, есть очень много разных способов сделать моделирование такой ситуации и возможного влияния различных решений на ситуацию. Посмотрите, и в 2030-ом году, и в 2050-ом году соотношение ВВП и пенсионных расходов. Какие основные выводы здесь можно сделать? Первое – я думаю, это самый главный вывод – конечно, выбор стратегии реформы пенсионной системы зависит и от страны, и от конкретных условий. И выравнивание пенсионного возраста мужчин и женщин может быть большим плюсом. При этом мы видим, что это лучше, чем повышать налоги. Мы считаем, что лучше это сделать, чем сократить коэффициент замещения в той же России. И потом очень важно помнить о борьбе с бедностью. Конечно, никто не сможет выйти на пенсию позднее, но надо как-то компенсировать доходы лиц, которые утратили работоспособность до выхода на официальную пенсию. И, как я уже говорила, при раннем выходе на пенсию мы рассматриваем все это в контексте пакета реформ. В данном случае мы говорим только о реформах... Спасибо вам большое за внимание.
