

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Российская экономика
на фоне растущей внешней напряженности

Спрос элит на право

Предпосылки производственной кооперации
на пространстве СНГ

6

2 0 1 2

CONTENTS

MACROECONOMY

- I. Borisova, B. Zamaraev, A. Kiyutsevsckaya, A. Nazarova, E. Sukhanov** —
Growing Russian Economy against Growing External Tension..... 4

INSTITUTIONAL ECONOMY: THEORY AND PRACTICE

- L. Grigoriev** — The Demand for Law on the Part of Elites: “The Effect
of the Tram” 33
- A. Lyasko** — The Role of Trust and Control Institutions in Informal
Monetary Transactions 48

SOCIO-CULTURAL APPROACH TO ECONOMIC MODERNIZATION

- A. Auzan, G. Satarov** — The Priorities of the Institutional Reforms
in Economic Modernization 65
- A. Stavinskaya, E. Nikishina** — Socio-cultural Resource for Kazakhstan
Modernization 74
- A. Zolotov, M. Mukhanov** — Positive Reintegration as a Way of Small and
Medium-Sized Business Development 83

WORLD ECONOMY

- A. Apokin** — World Economy in the Long Term: Growth Strategies for the
Major Actors..... 89
- I. Gurova, M. Efremova** — Trade in the CIS Region: Conditions for Further
Production Cooperation 110
- G. Monusova** — Social Policy in the European Public Opinion: An Implicit
Contract between State and Society 127

NOTES AND LETTERS

- A. Tulokhonov** — On the Prophets in the Fatherland (*To P. A. Stolypin's
150th Anniversary*) 152

-
- Abstracts** 156

МАКРОЭКОНОМИКА

- И. Борисова, Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов** —
Растущая российская экономика на фоне растущей внешней
напряженности 4

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

- Л. Григорьев** — Спрос элит на право: «эффект трамвая» 33
А. Ляско — Роль институтов доверия и контроля в неформальных
денежных транзакциях 48

**СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД
К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

- А. Аузан, Г. Сатаров** — Приоритеты институциональных преобразований
в условиях экономической модернизации 65
А. Ставинская, Е. Никишина — Социокультурный ресурс модернизации
республики Казахстан 74
А. Золотов, М. Муханов — Позитивная реинтеграция как способ
развития малого и среднего предпринимательства 83

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- А. Апокин** — Мировая экономика в долгосрочной перспективе: цели
и задачи субъектов 89
И. Гурова, М. Ефремова — Региональная торговля на пространстве
СНГ: предпосылки для производственной кооперации 110
Г. Монусова — Социальная политика в европейском общественном
мнении: субъективный контракт между обществом и государством 127

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА

- А. Тулохонов** — О пророках в своем отечестве
(к 150-летию П. А. Столыпина) 152

-
- Аннотации к статьям номера (на английском языке) 156
Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 159

*И. БОРИСОВА,
экономист,*

*Б. ЗАМАРАЕВ,
доктор экономических наук,*

*А. КИЮЦЕВСКАЯ,
кандидат экономических наук,*

*А. НАЗАРОВА,
кандидат экономических наук,*

*Е. СУХАНОВ,
экономист*

РАСТУЩАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА НА ФОНЕ РАСТУЩЕЙ ВНЕШНЕЙ НАПРЯЖЕННОСТИ

Как в «тучные 2000-е» и кризисные 2008—2009-е годы, так и в посткризисное время параметры национального хозяйства России определяются в первую очередь характером внешней среды. Несмотря на масштабный отток капитала и сложности с внешним финансированием, растущая экспортная выручка поддержала восстановление экономики и позволила упорядочить государственные финансы. Преодоление кризисного падения, рекордно низкая инфляция, профицит бюджета, сменивший его дефицит, повышение доходов домашних хозяйств — вот ключевые характеристики российской экономики в 2011 г.

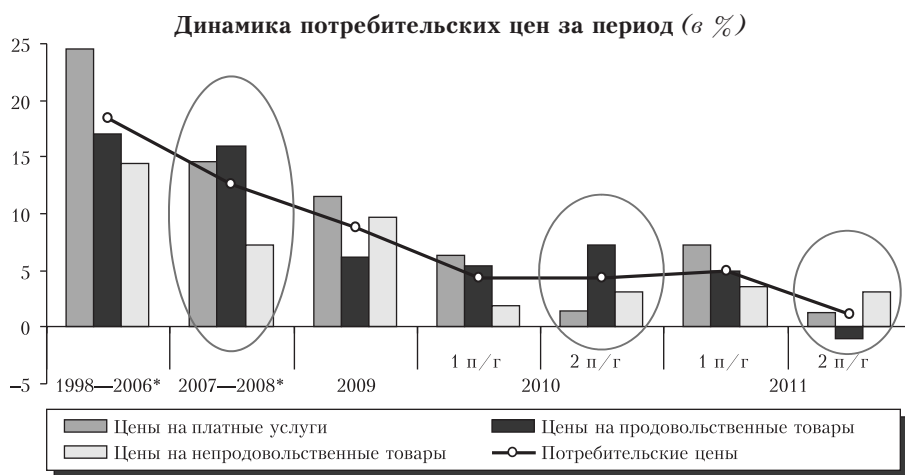
Инфляционный минимум

Сделанное нами в 2011 г. предположение о снижении инфляции «при хорошем урожае в России» оправдалось¹. Несмотря на повышение мировых цен на энергоносители и продовольствие, а также отложенный

¹ См.: Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. Возвращение российской экономики на траекторию роста: время подводить посткризисные итоги // Вопросы экономики. 2011. № 6.

эффект от ускорения динамики цен производителей промышленной продукции и монетарных показателей в 2010 г., потребительская инфляция в 2011 г. резко замедлилась. Ее значение 6,1% (2010 г. — 8,8%) стало минимальным в новейшей российской истории. Это одно из основных макроэкономических достижений прошедшего года.

Замедление инфляции обеспечили рекордно низкие темпы роста цен на продукты питания, доминирующие в структуре потребительской корзины (38,5%). Более того, в июне—сентябре 2011 г. фиксировалась дефляция: за эти четыре месяца цены на продукты питания снизились на 2,8%. Это был период самого продолжительного после 1991 г. снижения цен на продовольствие, вызванного совместным влиянием природно-климатических условий, сезонного удешевления плодоовощной продукции и эффекта высокой базы (см. рис. 1).



* В среднем за год.

Источники: Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Рис. 1

Дефляция, сменившая стремительное ускорение роста цен на продовольствие во второй половине 2010 и начале 2011 г., привела к разительному снижению итоговых годовых показателей. Если за 2010 г. продовольственные товары подорожали на 12,9%, то в 2011 г. рост цен на них замедлился более чем в три раза — до 3,9%.

В 2011 г. наиболее сильно подешевели продукты, рост цен на которые предопределил скачок инфляции во второй половине 2010 г. Так, средняя цена пшеницы снизилась на 46%, крупы гречневой-ядрицы — более чем на 43%. Сахар-песок подешевел на 32%, а средняя цена картофеля, снизившись более чем в 2,5 раза, обновила январский минимум 2010 г.

Помимо природно-климатического фактора замедлению роста цен способствовали меры государства по насыщению внутреннего рынка продовольствия². Среди них: введение с 15 августа 2010 г. эмбарго на экспорт муки (по 1 января 2011 г.) и зерновых культур (по 1 июля 2011 г.); реализация с начала февраля 2011 г. зерна

² Выступление министра сельского хозяйства Е. Скрынник в рамках секции «Продовольственная безопасность — основа развития страны» на XII съезде партии «Единая Россия» 23.09.2011 г. (www.mcsx.ru).

за счет запасов интервенционного фонда; снижение импортных пошлин на ввоз зерна, гречневой крупы, овощей и картофеля; введение льготных цен на горюче-смазочные материалы и фиксация цен на минеральные удобрения; субсидирование строительства мощностей по хранению и первичной переработке зерна.

Если продовольственная дефляция отыграла стремительный рост цен на продукты питания предшествующего года, то в других сегментах потребительской корзины рост цен ускорился. Цены и тарифы на услуги повысились на 8,7 против 8,1% в 2010 г., как и динамика цен непродовольственных товаров — соответственно до 6,7 против 5%.

Обеспечить не только снижение, но и сохранение достигнутого уровня потребительской инфляции в дальнейшем будет сложнее. Во-первых, из-за необходимости приблизить структуру и уровни внутренних цен на промежуточную и конечную продукцию (в первую очередь энергоресурсы, товары и услуги с регулируемыми ценами и тарифами) к общественно необходимым издержкам на ее производство; во-вторых, из-за переноса ценовой составляющей с мировых рынков, в том числе продовольствия, во внутреннюю экономику.

Долгосрочный восходящий ценовой тренд на сырье, энергию и продовольствие сформировался в начале XXI в. В период мирового финансово-экономического кризиса он прервался (см. рис. 2). Затем рост возобновился и, по прогнозам экспертов МВФ, в предстоящие годы, учитывая влияние структурных факторов, наиболее вероятно продолжение повышательного тренда, в первую очередь продовольственных цен³.



Источники: Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (FAO); Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Рис. 2

Сохранение долгосрочного восходящего тренда продовольственных цен обусловлено влиянием как временных, краткосрочных, так и фундаментальных факторов. К числу краткосрочных можно отнести низкие урожаи сельскохозяйственной продукции в 2010 г. и истощение мировых запасов многих культур. Поэтому любые значительные неблагоприятные шоки могут вызвать всплеск цен на продовольствие. К фундаментальным факторам роста продовольственных цен прежде всего относится увеличение численности населения Земли при снижении сельскохозяйственных площадей. Рост потребления продовольствия вызван увеличением доходов в странах

³ World Economic Outlook: Slowing Growth, Rising Risks. Sept. 2011 / IMF.

с формирующимся рынком при повышении потребления продуктов, богатых белками. Именно спрос на продовольствие со стороны Китая и других стран с формирующимся рынком и стран с низкими доходами, по оценкам МВФ, выступает ключевым фактором роста мирового спроса на 2,25% в 2011–2012 гг., что значительно превышает средние темпы за последние 20 лет. В странах с развитой экономикой, в частности в США, общий прирост потребительского спроса невелик, но значительны масштабы использования продовольственных биржевых товаров для производства биотоплива. К фундаментальным факторам повышения мировых цен на продовольствие относятся и высокие цены на ископаемое топливо, определяющие рост стоимости удобрений⁴.

В настоящее время более 40% товарных ресурсов российского розничного рынка обеспечивается за счет импорта, значительная часть которого представлена продовольственной и сельскохозяйственной продукцией. Поэтому сохраняется риск повторения ситуации 2007–2008 гг., когда рост цен на продовольствие на мировых рынках стал ключевым фактором ускорения потребительской инфляции внутри страны (рис. 1–2). Таким образом, динамику потребительских цен в перспективе будут определять как внутренние, так и внешние факторы: прекращение явного и неявного субсидирования производства и потребления с соответствующим повышением уровня цен конечного потребления; перенос растущих издержек с глобального на внутренний рынок.

У природы нет плохой погоды?

После жесточайшей засухи 2010 г., в результате которой выпуск сельскохозяйственной продукции сократился на 11,3%, благоприятная погода в 2011 г. и поддержка государства позволили увеличить производство на селе на 22,1%, что стало лучшим результатом за всю российскую историю. Были собраны рекордные урожаи сахарной свеклы (прирост на 107,9% к 2010 г.), семян подсолнечника (80,1%) и картофеля (54,4%). Близок к рекордным значениям последних лет был и валовой сбор зерна, который вырос на 54,1%.

Кроме сельского хозяйства, основной вклад в приращение валового внутреннего продукта (ВВП) внесли обрабатывающие производства и торговля. Валовая добавленная стоимость в обрабатывающих видах деятельности возросла на 5,9% (0,9 п. п. вклада в прирост ВВП), а в торговле и общественном питании — на 4,6% (1 п. п.). Но лидером роста было сельское хозяйство. Богатый урожай и эффект базы — катастрофическое падение объема продукции растениеводства в июле—августе 2010 г. из-за аномально продолжительной и жестокой засухи — вызвали скачок валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве и рыболовстве на 15,7% (0,6 п. п.).

Эти три отрасли обеспечили более 60% прироста ВВП, что позволило при затухающих темпах роста других видов промышленного производства и транспорта поддержать общеэкономический подъем. Несмотря на заминку во II квартале 2011 г., когда объем производства со снятой сезонностью снизился на 1% по отношению к предыдущему кварталу, во второй половине года благодаря селу экономика набрала ускорение — до 2,2% в III и IV кварталах. Это обеспечило по итогам года прирост ВВП на 4,3% (см. табл. 1).

⁴ World Economic Outlook. Sept. 2011.

**Динамика физического объема ВВП и валовой добавленной стоимости
в разрезе видов экономической деятельности**
(прирост, в % к предыдущему году)

	2008	2009	2010	2011
<i>Валовой внутренний продукт</i>	5,2	-7,8	4,3	4,3
Сельское хозяйство, рыболовство	5,8	1,6	-9,9	15,7
Промышленность	-0,8	-9,8	7,0	3,7
добыча полезных ископаемых	1,0	-2,4	7,0	1,6
обрабатывающие производства	-2,1	-14,6	8,1	5,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,7	-4,7	3,4	0,2
Строительство и операции с недвижимым имуществом	10,9	-8,2	4,6	3,7
Торговля, общественное питание и прочие персональные услуги	9,2	-7,3	5,5	4,6
Транспорт и связь	5,2	-8,6	4,7	2,8
Финансовая деятельность	13,5	1,5	-0,8	5,0
Услуги образования, здравоохранения и государственного управления	1,6	-0,4	-0,5	1,8

Источники: Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Несмотря на ускорение внутреннего спроса, динамика промышленности после посткризисного скачка предшествующего года замедлилась.

Существенно снизилась интенсивность расширения добычи полезных ископаемых, производство которых во многом *ориентировано на внешний спрос*. Так, добыча нефти увеличилась на 0,8% (до 509 млн т), газа — на 2,9% (до 669 млрд куб. м). Валовая добавленная стоимость по данному виду деятельности по итогам 2011 г. выросла только на 1,6 против 7% в 2010 г., то есть ее динамика замедлилась более чем в четыре раза.

В то же время многие виды обрабатывающих производств после кризисного обвала продолжили активно расти, обеспечивая *внутренний потребительский и инвестиционный спрос*. Так, производство транспортных средств и оборудования выросло на 24,6% в 2011 г. (32,2% в 2010 г.), в том числе производство легковых автомобилей возросло в 2010 г. в два раза и в 2011 г. — на 44,5%, а грузовых за 2010–2011 гг. — вдвое. В целом валовая добавленная стоимость обрабатывающих производств в 2011 г. увеличилась на 5,9%. Таким образом, если замедление глобальной экономики ограничивало поставки российских производителей на внешний рынок, то продолжающееся активное восстановление внутреннего спроса стало основой общепромышленного роста.

Если в кризисном 2009 г. экспортные поставки предотвратили более глубокий спад российской экономики и вклад чистого экспорта в изменение общеэкономической динамики был положительным, то в восстановительной фазе экспортно-сырьевая модель воспроизводства дала сбой. Вклад чистого экспорта в наращивание ВВП в 2010–2011 гг. стал отрицательным. При этом в 2011 г. была отрицательной и динамика товарного экспорта. За исключением резкого увеличения экспорта газа и отгрузки зерна после снятия эмбарго на его вывоз за рубеж, по прочим товарам, в том числе по нефти и нефтепродуктам, физические объемы зарубежных поставок сократились. Драйверы роста переместились в виды деятельности, ориентированные на отечественный рынок. Структурный сдвиг направлен в пользу внутреннего спроса при ослаблении внешней составляющей.

Так, в 2011 г. валовое накопление основного капитала ускорилось до 8 против 5,8% в 2010 г., расходы на конечное потребление домашних хозяйств — до 6,8 против 5,2%, а экспорт товаров и услуг замедлился до 0,4 против 7% соответственно. При этом импорт товаров и услуг рос высокими темпами и замедлился в 2011 г. лишь до 20,3 против 25,8% в 2010 г.

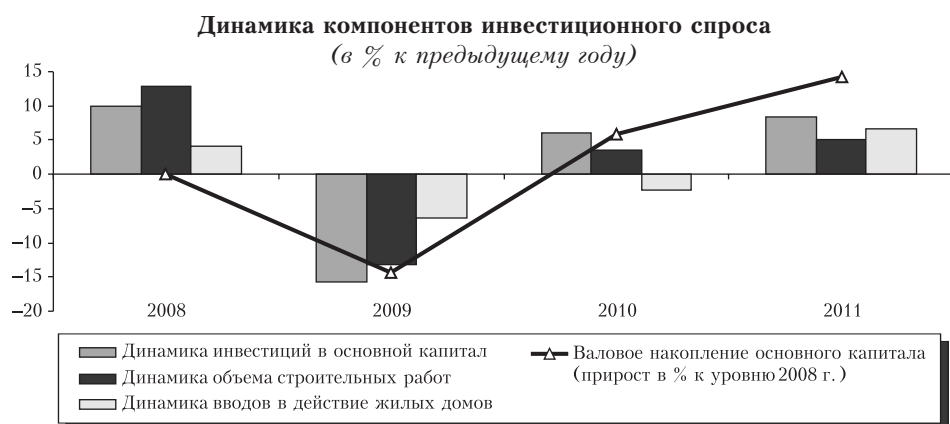
Динамика внутреннего спроса в 2011 г. ускорилась до 9,1 против 8,4% в 2010 г. за счет как потребительской, так и инвестиционной составляющих. Ускорению роста розничного товарооборота с 6,3% в 2010 г. до 7,2% в 2011 г. способствовала растущая динамика спроса на непродовольственные товары — он увеличился соответственно на 7,6 и 10,7%. Так, продажи легковых автомобилей в 2011 г. выросли на 39% из-за эффекта отложенного спроса (в кризис и сразу после него многие откладывали дорогие покупки) и программы утилизации старых автомашин. Наконец, вновь активизировалось кредитование, которое зачастую сопровождалось субсидированием процентных ставок. Завершение программы утилизации старых автомобилей (в 2010—2011 г. она очень поддержала продажи, в первую очередь «АвтоВАЗа»), несомненно, в ближайшем будущем ограничит масштабы расширения российского рынка легковых автомобилей.

Потребительский спрос опирался на растущие доходы населения (рост среднемесячной начисленной реальной заработной платы одного работника на 3,5% и среднего размера назначенной пенсии на 9,7%) и высокие темпы предоставления кредитов. Инвестиционный спрос, в свою очередь, поддерживался высокими доходами предприятий, а также более активным использованием заемных и привлеченных средств. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в 2011 г. почти вдвое превысил кризисный минимум 2008 г., а рентабельность активов, характеризующая уровень доходности инвестирования, достигла по итогам года 7% по сравнению с минимальным значением 5,7% в 2009 г.

Смена инвестиционных трендов

Начавшееся весной 2010 г. восстановление инвестиционного спроса продолжилось и в 2011 г. Динамика инвестиций в основной капитал ускорилась до 8,3 по сравнению с 6% в предыдущем году, став катализатором расширения объемов строительства (до 5,1 против 3,5% в 2010 г.). К концу 2011 г. кризисное сжатие инвестиционного спроса было компенсировано, и его докризисный уровень восстановился. За 2010—2011 гг. объем валового накопления основного капитала вырос на 14,3% после сокращения на 14,4% в 2009 г. (см. рис. 3).

В условиях благоприятной макроэкономической среды девелоперы возобновили строительство «замороженных» во время кризиса объектов, в первую очередь коммерческой недвижимости, пересмотрев многие амбициозные проекты в сторону упрощения, чтобы снизить затраты на их реализацию. Рост торгового оборота подстегнул увеличение спроса на строительство складских помещений. Общеэкономический подъем



Источники: Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Рис. 3

ускорил восстановительный рост капитальных вложений, в том числе за счет интенсификации инвестиционных программ капиталоемких компаний в электроэнергетике, нефтегазовом и инфраструктурном комплексах. Поддерживало инвестиционную активность и государственное финансирование объектов, строящихся для проведения в России международных мероприятий: саммит стран АТЭС во Владивостоке (2012 г.), Всемирные летние студенческие игры в Казани (2013 г.), зимние Олимпийские игры в Сочи (2014 г.).

Инвестиционная пауза завершилась и в строительстве жилья. Понижательный тренд в жилищном строительстве сменился ростом. При этом лидерами стали регионы и Подмосковье, что в значительной степени обусловлено изменениями в градостроительной политике Москвы, ее отказом от масштабных строек⁵. В 2011 г. в России было введено 62,3 млн кв. м жилых площадей, что на 6,6% выше показателя 2010 г., когда падение составило 2,4%. При этом если в первой половине года ввод жилья в годовом исчислении еще снижался (на 3,7%), то во втором полугодии он вырос в аналогичной оценке на 12,7%. Такой всплеск динамики стал результатом влияния двух факторов — эффекта низкой базы 2010 г. и массового завершения строительного цикла жилья⁶.

Наращиванию жилищного строительства способствовали и банки, которые активно кредитовали новостройки, открывая ипотечные программы. Ставки по ипотеке до середины года снижались, а цены на жилье еще не достигли докризисного уровня. На волне увеличения спроса на недвижимость рост цен на первичном рынке жилья возобно-

⁵ Ограничены проекты строительства «Большой Сити» (21 млн кв. м, стоимость 100 млрд долл.) и программа «Новое кольцо Москвы», принятая в 1999 г. (отменены 55 из 60 запланированных высоток стоимостью 5 млрд долл.); с марта 2011 г. запрещено новое строительство внутри Третьего транспортного кольца. Градостроительно-земельная комиссия, созданная в ноябре 2010 г., в результате инвентаризации пересмотрела и отменила ряд крупных инвестиционных проектов; для борьбы с затягиванием сроков строительства с весны 2011 г. сокращены сроки аренды земли для девелопмента в 8 раз — с 49 до 6 лет.

⁶ Срок строительства многоквартирных домов от нулевого цикла до ввода в эксплуатацию в среднем составляет около полутора лет. Во второй половине 2011 г. вводили в эксплуатацию дома, которые начинали строить весной 2010 г., в период возобновления строительной активности.

вился. Хотя за 2010—2011 гг. он составил 7% (в том числе 6,7% в 2011 г.), но это не компенсировало падение на 7,6% в кризисном 2009 г. Несмотря на расширение инвестиционного кредитования населения, доля кредитных ресурсов в структуре финансирования капитальных вложений организаций сократилась до 7,7% в 2011 г. по сравнению с 11,8% в 2008 г.

В 2011 г. резко увеличились инвестиционные потоки между финансовыми и нефинансовыми компаниями в рамках холдингов. Нефинансовые компании (в основном аффилированные, то есть подконтрольные банкам) активно расширяли свои инвестиционные портфели, выкупая у банков их непрофильные активы (залоговую недвижимость, собственниками которой те оказались в результате урегулирования долговых проблем заемщиков). Такое перемещение активов внутри холдингов стало ответной реакцией на ужесточение требований Банка России в связи с наличием непрофильных активов на балансах банков.

С 1 января 2012 г. при наличии непрофильных активов на балансе сроком более 1 года банки должны создавать в Банке России резерв под них в размере 10—75% их стоимости⁷. Поскольку большую часть залогов банки получили в конце 2009 — начале 2010 г., то к началу действия новых правил срок их нахождения на балансах превысил год, что требовало соответствующего резервирования средств. Чтобы не замораживать часть своих ресурсов на резервных счетах и не нести дополнительные расходы, банки старались избавиться от «затратных» активов. Резкое возрастание объемов таких потоков привело к структурному сдвигу в финансировании капитальных вложений, повысив долю средств вышестоящих организаций до 20,2% в 2011 г. против 17,5% в 2010 г.

Банки также активно развивали девелоперское направление, входя в капитал инвестиционно-девелоперских компаний⁸, создаваемых под конкретные проекты⁹. Проектное финансирование стало для них новой формой инвестирования.

Несмотря на благополучные показатели инвестиционного процесса, в соотношении его спроса и предложения нарастает дисбаланс. Если до весны 2011 г. изменения инвестиционного спроса и инвестиционного предложения были однонаправленными и синхронными, то затем их тренды разошлись. Инвестиционное предложение¹⁰ начало замедляться, а спрос, характеризующий динамикой валового накопления основного капитала, продолжил свое ускорение (см. рис. 4).

Недостаток инвестиционного предложения со стороны отечественных производителей покрывался ускоренным наращиванием импорта машин и оборудования. За 2011 г. его номинальный объем вырос на 43,7% (в 2010 г. — на 39,7% по сравнению с сокращением на 50% в 2009 г.).

⁷ Положение Банка России № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20.03.2006 г., в редакции от 14.12.2011 г.

⁸ Компании, занимающиеся комплексным развитием и застройкой территорий, инвестиционным проектированием, операциями с земельными участками.

⁹ Например, ВТБ создал ЗАО «ВТБ Девелопмент», Промсвязьбанк — ЗАО «Промсвязь-недвижимость» и т. п.

¹⁰ Совокупный объем производства продукции инвестиционного назначения по следующим видам деятельности ОКВЭД: коды 20; 23.2; 24.3; 24.7; 25; 26.3; 26.4; 26.5; 26.6; 26.8; 28; 30; 31; 33; 35; 36.2.



Источники: Росстат (www.gks.ru), форма П-1; расчеты авторов.

Рис. 4

Рост экспортной выручки и увеличение оттока капитала

Положительная динамика производства, потребления и накопления в фазе восстановления поддерживалась расширяющимся притоком экспортной выручки. Растущие цены на основные товары российского сырьевого экспорта предопределили наращивание торгового баланса, а вслед за ним — и активного счета текущих операций (см. табл. 2). В то же время угасание производственной и потребительской активности в Старом и Новом Свете, ведущих азиатских и латиноамериканских экономиках и в целом в глобальном хозяйстве¹¹ негативно сказалось на динамике физического объема экспорта товаров.

Т а б л и ц а 2

Среднегодовые мировые цены

Продукт	2008	2009	2010	2011
Нефть, долл. за барр.*	97,0	61,8	79,0	104,0
Алюминий, долл. за метр. т	2,6	1,7	2,2	2,4
Никель, долл. за метр. т	21,1	14,7	21,8	22,9

* Средняя цена U.K. Brent, Dubai and West Texas intermediate crude oil price.

Источник: World Bank (worldbank.org).

Номинальное наращивание поставок товаров за рубеж с 400,6 млрд долл. (26,9% ВВП) в 2010 г. до 522 млрд долл. (28,1% ВВП) в 2011 г. определялось преимущественно стабильным увеличением цен российского товарного экспорта — на 23,4 и 32,7% соответственно. При этом физический объем экспортных поставок товаров в 2011 г. даже сократился на 1,8%. Номинальное увеличение импорта товаров, напротив, было вызвано высокими темпами роста его физических объемов (27,5% в 2010 г. и 19,7% в 2011 г.) при незначительном увеличении ценовой составляющей (соответственно на 1,7 и 8,8%, см. табл. 3).

¹¹ Темпы прироста ВВП в 2010 и 2011 гг. замедлились соответственно: в мире — с 5,1 до 4%; в еврозоне — с 1,8 до 1,6%; в США — с 3 до 1,5%; в Китае — с 10,3 до 9,5%.

Т а б л и ц а 3

Отдельные показатели счета текущих операций платежного баланса

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Счет текущих операций, млрд долл.</i>	77,8	103,5	48,6	71,1	98,8
в том числе:					
Экспорт товаров	354,4	471,6	303,4	400,6	522,0
прирост физического объема, в %	4,4	-2,5	-3,3	7,0	-1,8
прирост дефлятора, в %	11,8	36,5	-33,5	23,4	32,7
Импорт товаров	223,5	291,9	191,8	248,6	323,8
прирост физического объема, в %	25,2	11,0	-33,8	27,5	19,7
прирост дефлятора, в %	8,7	17,7	-0,7	1,7	8,8
Покупки товаров и услуг резидентами за рубежом	21,2	23,8	20,9	26,6	32,5
прирост физического объема, в %	25,2	11,0	-7,6	28,0	21,8
прирост дефлятора, в %	-6,4	1,0	-5,0	-0,6	0,3
Баланс инвестиционных доходов	-23,4	-34,8	-31,4	-40,1	-47,3

Источники: Банк России (www.cbr.ru); Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Население, оправившись после кризисного падения доходов, вновь вернулось к привычной модели потребления, которая для многих семей предполагает зарубежный туризм. Так, объем покупок товаров и услуг резидентами за рубежом после спада в 2009 г. снова начал расширяться, и показатель прироста их физического объема опять стал двузначным — 28% в 2010 г. и 21,8% в 2011 г.

Как и до кризиса, растущие потоки выплат процентов и дивидендов в различных секторах национального хозяйства увеличивают дефицит баланса инвестиционных доходов. В острой фазе кризиса 2009 г. он сократился до 31,4 млрд долл. (2,6% ВВП) против 34,8 млрд (2,1% ВВП) в 2008 г. В 2010–2011 гг. его размер вырос с 40,1 млрд долл. (2,7% ВВП) до 50,7 млрд (2,5% ВВП, см. табл. 3). Таким образом, в фазе восстановления характеристики потоков товаров и услуг, трудовых и инвестиционных доходов между российской экономикой и остальным миром в основном вернулись к их предкризисной конфигурации, чего нельзя сказать о параметрах движения финансовых средств.

До середины 2008 г. в силу чрезвычайно благоприятной внешне-торговой конъюнктуры, укрепления рубля и превышения внутренних процентных ставок над внешними возрос приток валютно-финансовых средств из-за границы по сравнению с вложениями резидентов в иностранные активы. Ключевыми факторами формирования финансового счета в этот период были резкий рост внешних заимствований банков и стремительное расширение внешнего финансирования нефинансовых предприятий (преимущественно в виде ссуд и займов при устойчивом росте привлечения прямых и портфельных инвестиций). Глобальный финансово-экономический кризис и его последствия существенно сказались на структуре и направлениях финансовых потоков между отечественной экономикой и остальным миром.

При наращивании активного сальдо счета текущих операций до 98,8 млрд долл. (5,3% ВВП) в 2011 г. против 71,1 млрд (4,8% ВВП) в 2010 г. резко увеличился отрицательный баланс счета операций

с капиталом и финансовыми инструментами. Если в 2010 г. чистый вывоз капитала частным сектором оценивался в 34,4 млрд долл. (2,3% ВВП), то в 2011 г. он вырос более чем в два раза — до 80,5 млрд (4,3% ВВП). Преимущественно это было вызвано внешними факторами, связанными с неопределенностью в мировой экономике, в первую очередь проблемами суверенных долгов в Европе и опасениями новой волны глобальной стагнации. Они предопределили относительную устойчивость тенденций оттока капитала из стран с развивающимися финансовыми рынками и ослабления их национальных валют. Поэтому вывод иностранного капитала из России — не симптом кризиса отечественной экономики, а одна из составляющих общемирового тренда.

В то же время кроме внешних причин присутствовала и внутренняя конъюнктурная составляющая. Исторически перед президентскими выборами резиденты выводят средства в иностранные активы, а после них, учитывая новую политико-административную и персональную расстановку во властных структурах, возвращают деньги в Россию. Совокупность этих разнонаправленных потоков валютно-финансовых средств и была зафиксирована статистикой платежного баланса как чистый отток капитала.

Резко увеличили приобретение иностранных активов банки, сократив принятие обязательств. Из-за ожидаемого ослабления рубля возрос спрос российских компаний и населения на валютно-финансовые активы. Это обусловлено необходимостью осуществлять предстоящие выплаты по валютным долгам и хеджировать риски обесценения рублевых активов. Кроме того, рост ставок на европейском межбанковском кредитном рынке по краткосрочным депозитам стал сильным побудительным мотивом размещать свободные средства в надежные и выгодные инструменты иностранных банков. Кредитные организации наращивали иностранные активы в основном в виде кредитов и займов нерезидентам, что было более прибыльным, чем размещение в российских активах. Банковский спред по таким операциям в IV квартале достиг 2,48 п. п., а при предоставлении валютных кредитов нефинансовым корпорациям-резидентам он не превышал 2,3 п. п. В результате чистое приобретение иностранных активов в 2011 г. оценивается в 24,2 млрд долл., в то время как в 2010 г., наоборот, принятие обязательств на 15,9 млрд долл. превысило приобретение активов.

Продолжались и выплаты по внешнему долгу, в том числе вынужденные, поскольку европейские финансовые рынки были закрыты для кредитования и многие российские заемщики, которые намеревались рефинансировать свои заимствования, не могли этого сделать.

Общая картина движения валютно-финансовых средств по прочим секторам не претерпела изменений: приобретались иностранные активы и принимались обязательства, но их объемы не восстановились до докризисных уровней. Вложения прямых и портфельных инвестиций российскими резидентами в иностранные экономики в 2008—2010 гг. составляли 44—55 млрд долл. в год и только в 2011 г., в основном за счет резкого наращивания в IV квартале, они возросли до 71,3 млрд долл. В то же время сократилось поступление в Россию прямых ин-

вестиций, хотя для иностранных компаний институциональные слабости российского рынка с лихвой перекрываются высокими доходами и его большой емкостью. Так, прочие секторы в 2011 г. привлекли их на сумму 47,3 млрд долл. против 64,9 млрд в предкризисном 2008 г. (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Отдельные показатели финансового счета
платежного баланса (млрд долл.)**

Показатель	2008	2009	2010	2011
Банки	-57,1	-30,4	15,9	-24,1
Активы*	-65,2	11,7	-1,8	-32,0
Обязательства	8,1	-42,1	17,7	7,9
Прочие секторы	-65,5	-25,6	-42,9	-48,0
Активы,	-164,1	-59,9	-67,8	-110,2
в том числе прямые и портфельные инвестиции	-56,0	-44,0	-50,8	-71,4
Обязательства,	98,6	34,3	24,9	62,2
в том числе прямые инвестиции	64,9	30,1	37,8	47,3
<i>Справочно:</i>				
Чистый ввоз (+)/вывоз (-) капитала частным сектором	-133,7	-56,1	-34,4	-80,5

* Здесь и далее: активы секторов («+» — снижение, «-» — рост); обязательства («-» — снижение, «+» — рост).

Источники: Банк России (www.cbr.ru); расчеты авторов.

Растущая напряженность на внешних финансовых рынках и их частичное закрытие в 2011 г. не сказались на долговой устойчивости российских предприятий и организаций. При сдержанном увеличении номинальных объемов внешней задолженности всеми институциональными секторами их относительные значения после кризиса 2008—2009 гг. последовательно снижались (см. табл. 5). Это резко контрастирует с положением во многих европейских странах, где долговые проблемы подрывали основы макроэкономической стабильности, препятствуя устойчивому развитию.

Т а б л и ц а 5

Внешний долг Российской Федерации в 2007—2011 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
<i>в млрд долл., на конец периода</i>					
Внешний долг, всего	463,9	480,5	467,2	488,9	545,2
органы государственного управления	37,4	29,5	31,3	34,5	33,2
органы денежно-кредитного регулирования	1,9	2,8	14,6	12,0	11,2
банки	163,7	166,3	127,2	144,2	162,9
прочие секторы	261,0	282,0	294,1	298,2	337,9
<i>в % к ВВП</i>					
Внешний долг, всего	35,7	28,9	38,3	32,9	29,3
органы государственного управления	2,9	1,8	2,6	2,3	1,8
органы денежно-кредитного регулирования	0,1	0,2	1,2	0,8	0,6
банки	12,6	10,0	10,4	9,7	8,8
прочие секторы	20,1	17,0	24,1	20,0	18,2

Источники: Банк России (www.cbr.ru); расчеты авторов.

Трансляция внешней напряженности на российские рынки

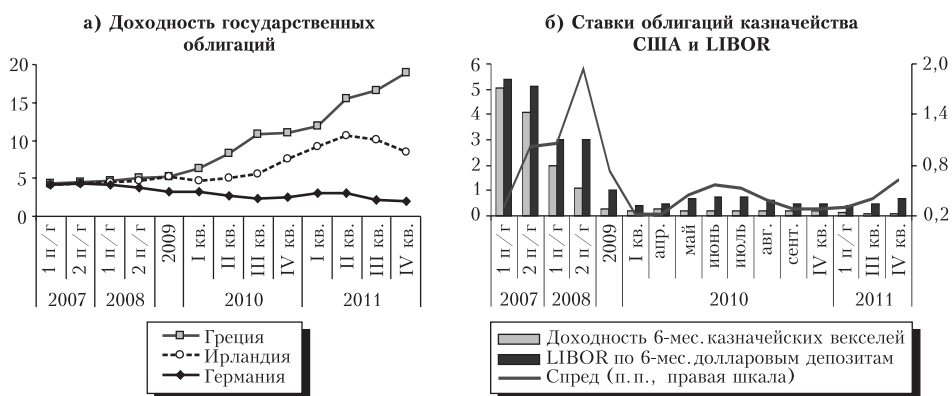
Рост внешней напряженности

Мировая экономика, пережив в начале 2011 г. ряд природных и политических потрясений — землетрясение и цунами в Японии¹², «арабскую весну» в странах Ближнего Востока и Северной Африки, с середины года оказалась под давлением суверенного долга европейских стран.

Если глобальный финансово-экономический кризис 2008—2009 гг. зародился в секторе ипотечного кредитования в США в 2007 г., то обострение ситуации в 2010—2011 гг. было вызвано нарастающими проблемами суверенного долга периферийных стран еврозоны, в первую очередь Греции. Весной 2010 г. это привело к повышению напряженности на мировых долговых и кредитных рынках. Так, если в 2009 г. средняя доходность долгосрочных государственных облигаций Греции составляла 5,17% годовых, а в I квартале 2010 г. — 6,24%, то к концу года она возросла до 10,98% годовых (см. рис. 5а). Не заставила себя долго ждать и реакция мировых кредитных рынков. Еще в марте 2010 г., следуя долгосрочному понижающему тренду, сформировавшемуся годом ранее (в марте 2009 г.), спред между доходностью облигаций казначейства США и процентными ставками межбанковского кредитного рынка (LIBOR) снизился до минимального с I квартала 2007 г. значения 0,18 п. п. Затем, отражая возросшие риски, разрыв между процентными ставками начал увеличиваться.

Летом 2010 г. греческие проблемы удалось достаточно быстро купировать, приняв программу помощи (Программа экономической стабилизации и преобразований) в рамках Механизма экстренного финансирования МВФ¹³. Уже в июле 2010 г., несмотря на продолжающееся, хотя и достаточно вялое, повышение доходности

Доходность государственных облигаций, ставки облигаций казначейства США и LIBOR (среднее за период, % годовых)



Источники: International Financial Statistics / IMF (www.imf.org); Board of Governors of the Federal Reserve System (www.federalreserve.gov); British Bankers' Association (www.bbalibor.com).

Рис. 5

¹² По некоторым оценкам, в первые два месяца после землетрясения и цунами в Японии количество производимых в мире автомобилей снизилось на 30% из-за сбоев в системе поставок. В США это снижение составило порядка 1 п. п. ВВП во II квартале 2011 г.; в других странах воздействие было меньше — около 0,5 п. п. ВВП (см.: World Economic Outlook. Sept. 2011).

¹³ Пресс-релиз No 10/187 (R) / IMF. 2010. Feb. 9.

государственных облигаций Греции, процентные ставки межбанковского кредитного рынка начали снижаться. Как следствие, после спада панических настроений спред процентных ставок, достигнув в июле 2010 г. максимального значения 0,56 п. п., стал снижаться. К концу 2010 г. его значение стабилизировалось на уровне 0,27 п. п. (см. рис. 56). МВФ утвердил договоренность с Грецией о трехлетнем кредите «стэнд-бай» (Stand-by Arrangement) на сумму 26,4 млрд СДР (30 млрд евро) в поддержку программы помощи. Договоренность с Грецией о кредите «стэнд-бай», часть совместного с Европейским союзом пакета финансирования на сумму 110 млрд евро (примерно 145 млрд долл.) в течение трех лет, предусматривала исключительный доступ к ресурсам МВФ. Программа помощи была нацелена на восстановление устойчивости государственных финансов, повышение внешней конкурентоспособности и обеспечение стабильности финансового сектора. Основой стратегии стабилизации была фискальная консолидация — снижение бюджетного дефицита до менее 3% ВВП к 2014 г. и восстановление долговой устойчивости, поскольку в 2010 г. дефицит бюджета расширенного правительства Греции превысил 10% ВВП, а государственный долг достиг 142,8% ВВП.

В 2011 г. положение в Европе серьезно осложнилось. Помимо быстро ухудшающейся ситуации в Греции, проблемы возникли и в обремененной долгами Ирландии. Доходность ее 10-летних государственных облигаций в середине года возросла до критического уровня 12,45% годовых против 8,45 и 4,88% годовых соответственно на конец 2010 и 2009 г. В Греции в июле доходность суверенных бумаг была выше на 3,7 п. п. — 16,75% годовых. Для сравнения: в наиболее благополучной из европейских стран — Германии — она составляла только 2,74% годовых.

Понижение агентством Standard & Poor's (S&P) 5 августа 2011 г. кредитного рейтинга США с негативным прогнозом подняло волну нестабильности и привело к масштабному оттоку капитала с фондовых рынков и из долгосрочных инвестиционных фондов, к снижению курсов акций и биржевых индексов. Под воздействием негативной динамики фондовых рынков финансовые корпорации, в том числе крупнейшие мировые инвестиционные банки, потеряли 10–20% рыночной капитализации и столкнулись с масштабным изъятием привлеченных средств.

Ареал финансовой нестабильности в еврозоне расширялся. Практически прекратился рост в Германии и Франции. Возникли трудности с рефинансированием государственного долга Италии. Возросла нагрузка на финансовую систему Германии — основного держателя долговых обязательств Греции и других европейских стран-должников.

Из-за растущей напряженности на долговом рынке увеличился спред между доходностью облигаций казначейства США и процентными ставками межбанковского кредитного рынка — с 0,28–0,30 п. п. в начале 2011 г. до 0,73 п. п. к концу года (рис. 56). Проблемы на финансовых рынках зоны евро усугубили как негативные статистические данные о замедлении экономического роста в США, так и снижение в сентябре агентством Moody's рейтингов трех крупнейших американских банков и восьми греческих, а S&P — кредитного рейтинга Италии — третьей по размеру экономики ЕС. Наконец, 20 сентября 2011 г. на заседании ФРС прозвучало предупреждение о значительных рисках ухудшения состояния американской экономики. Рост напряженности вызвал повышение волатильности на фондовых рынках и цен на золото. Тем не менее, несмотря на растущую nervoznost на фондовом и денежном рынках, ее накал существенно уступал наблюдавшемуся в пик мирового финансового кризиса — максимального значения 2,65 п. п. спред достиг в октябре 2008 г.

Реакция внутреннего фондового рынка

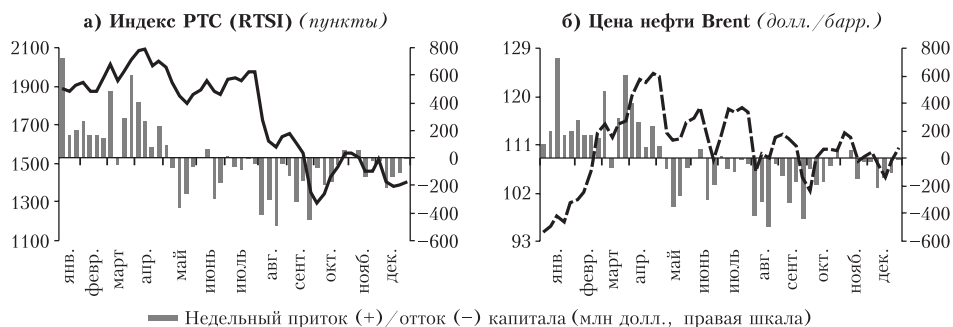
Из-за ухудшения положения на зарубежных финансовых площадках усилился отток средств из российской экономики. Так, объем начавшегося с III квартала 2010 г. чистого вывоза капитала частным сектором к концу 2011 г. превысил 102 млрд долл. Со столь продолжительным, более чем полуторагодовым, непрерывным выводом средств за рубеж российская экономика в последний раз сталкивалась только в 2000—2001 гг. В последующие годы в условиях исключительно благоприятной внешней конъюнктуры и быстрого экономического роста отток был эпизодическим. Даже в пик мирового финансово-экономического кризиса непрерывный чистый отток капитала по частному сектору наблюдался лишь на протяжении трех кварталов (III квартал 2008 — I квартал 2009 г.).

Чистый отток средств зарубежных инвесторов из фондов, инвестирующих в акции России и СНГ, за 2011 г. оценивается в 166 млн долл.¹⁴, при этом в течение года поток менял свое направление. На протяжении первых четырех месяцев средства из-за границы стабильно поступали в эти фонды, и в начале апреля их объем достиг максимальной величины 840 млн долл. в неделю, обеспечив подъем российского фондового рынка. Индекс РТС на рубеже марта—апреля 2011 г. закрепился выше отметки 2000 пунктов (см. рис. 6а).

Из-за нарастания напряженности на мировом фондовом рынке инвесторы стали активно выводить средства. С мая и до конца года их отток практически не прекращался, а пик пришелся на август и сентябрь, когда было выведено соответственно 1,25 млрд и 1,05 млрд долл. Тем самым сформировался понижающийся тренд по индексу РТС, дном падения которого стал октябрь 2011 г., когда его значения опускались ниже уровня 1300 пунктов (рис. 6а).

К концу года иностранные фонды, по сути, вывели практически все средства, которые инвестировали в акции российских компаний

Приток (+)/отток (–) иностранного капитала в фонды, ориентированные на Россию и СНГ, динамика индекса РТС и цены на нефть сорта Brent в 2011 г.



Источники: EPFR; rtc.ru; quote.rbc.ru; расчеты авторов.

Рис. 6

¹⁴ По данным EPFR Global (Emerging Portfolio Fund Research).

на протяжении января—апреля. Таким образом, масштабный отток капитала пришел на смену активному притоку предыдущих лет¹⁵.

Несмотря на хорошие макроэкономические показатели и относительную дешевизну российских финансовых активов (многие из них, по мнению иностранных инвесторов, остаются недооцененными), Россия по-прежнему весьма уязвима к внешним шокам (колебаниям конъюнктуры на мировых сырьевых и финансовых рынках). Сохраняется тесная корреляция между моментами слома тенденций на внешних рынках и реакцией на это иностранных инвесторов, вложивших свои капиталы в Россию.

Так, первый пик притока капиталов в середине января (за неделю с 13 по 19 января 2011 г. привлечено 724 млн долл.) стал реакцией инвесторов на улучшение ценовых прогнозов по мировому рынку сырья. Второй пик — на последней неделе марта (с 24 по 30 марта было привлечено 608 млн долл.) — совпал с годовыми максимумами цен на нефть (см. рис. 66). В мае 2011 г. фактором падения спроса на российские ценные бумаги стало прекращение роста мировых цен на нефть, после того как цена сорта Brent опустилась с годового максимума (127 долл./бarr.) в первой декаде до 114 долл./бarr. на конец месяца. Эти движения закономерны, принимая во внимание отраслевое распределение вкладываемых капиталов, где фаворитом остается нефтегазовый сегмент (порядка 70% вложений сосредоточено в биржевых индексных фондах ETF (Exchange Traded Funds), обеспеченных в основном ценными бумагами добывающих компаний).

Если в первой половине года параметры движения финансовых потоков формировала конъюнктура рынков сырья, то во второй половине их определил перенос в российскую экономику растущей напряженности с внешних финансовых рынков.

С середины 2011 г. индексы волатильности¹⁶ на крупнейших торговых площадках США, Европы и России росли практически синхронно:

- на Чикагской фондовой бирже опционов — индекс VIX¹⁷, отражающий степень напряженности на фондовом рынке США, называемый среди биржевых игроков «индексом страха» инвесторов;

- на Франкфуртской бирже — индекс VDAX¹⁸, характеризующий ситуацию на фондовом рынке еврозоны;

- на Российской фондовой бирже (с июля 2011 г. — объединенной российской бирже ОАО «ММВБ—РТС») — индекс RTSVX¹⁹, отражающий степень напряженности на российском фондовом рынке.

На самом крупном сегменте фондового рынка — рынке акций — максимум волатильности пришелся на август—сентябрь 2011 г. (см. рис. 7).

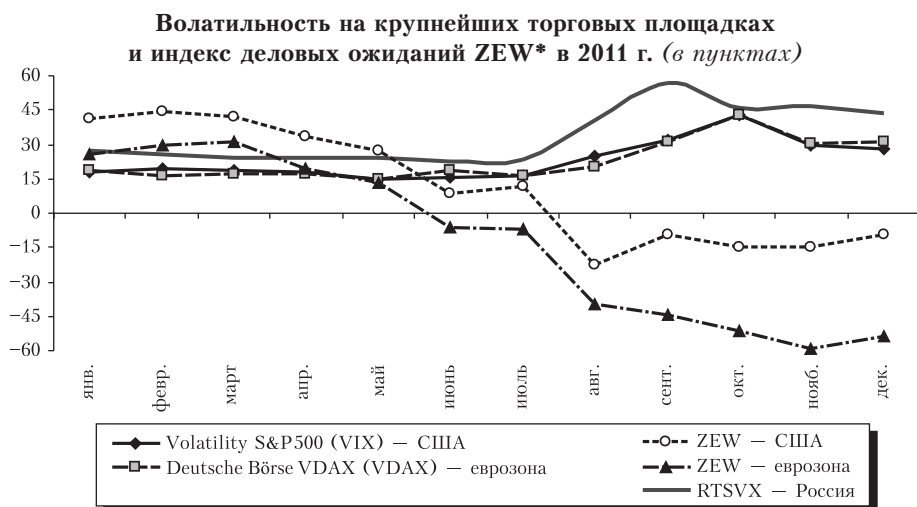
¹⁵ В 2010 г. приток капитала в фонды, ориентированные на Россию и СНГ, составил 3,35 млрд долл., что на 65% больше, чем в 2009 г. — 2,03 млрд долл.

¹⁶ Волатильность — статистический показатель, характеризующий изменчивость цены финансового инструмента и меру риска его использования.

¹⁷ VIX — Volatility Index S&P 500.

¹⁸ VDAX — Volatility Deutscher Aktien Index.

¹⁹ RTSVX — Volatility Index RTS.



* Индекс деловых ожиданий (ZEW Indicator of economic expectations) рассчитывается Центром европейских экономических исследований ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH), Германия.

Рис. 7

Американский индекс VIX во второй половине 2011 г. стабильно держался на очень высоких отметках (40–45), хотя до июля он не превышал 20 пунктов. (Значение показателя менее 20 характеризует спокойствие фондового рынка, а более 30 свидетельствует о высоком «уровне страха» инвесторов, который, например, в разгар кризиса 2008 г. достигал 90 пунктов.) Более чем в два раза вырос и российский индекс волатильности — с 22 до 58 пунктов.

Рост напряженности на фондовых рынках был вызван, во-первых, неоднократным понижением прогнозных оценок развития мировой экономики. Это отрицательно сказывалось на котировках сырьевых рынков, а падение цен на них приводило к снижению страновых фондовых индексов. Учитывая, что подавляющая часть иностранных капиталов вложена именно в биржевые индексные фонды (ETF), о которых говорилось выше, отток портфельных капиталов из российской экономики шел именно по этому каналу. При этом бегство инвесторов было характерно практически для всех рынков, а не только для развивающихся стран.

Во-вторых, низкие темпы роста развитых экономик затрудняют решение их долговых проблем и усиливают обеспокоенность инвесторов относительно сохранения макроэкономической стабильности в целом. Это обусловило слом динамики сводного индекса MSCI (Morgan Stanley Capital Index), отражающего изменение доходности глобального и страновых рынков акций и выступающего индикатором поведения инвесторов на рынке акций в ближайшей перспективе. Высокие риски ухудшения ситуации вызвали частичное «замораживание» финансовых вложений, поскольку инвесторы предпочитали сбрасывать рискованные активы и бумаги, переводя средства в ликвидность, что привело к падению котировок акций.

Индекс MSCI Russia, отражающий доходность негосударственных валютных обязательств России, ушел в область отрицательных значений, причем его падение было почти в 3,4 раза больше, чем по развивающимся рынкам в целом. Так, стоимость российских акций,

размещенных на внешнем рынке, упала во II квартале 2011 г. на 7,1% в годовой оценке, а стоимость акций, размещенных на развивающихся рынках в целом, — на 2,1% (см. табл. 6).

Т а б л и ц а 6

Динамика индекса MSCI
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)

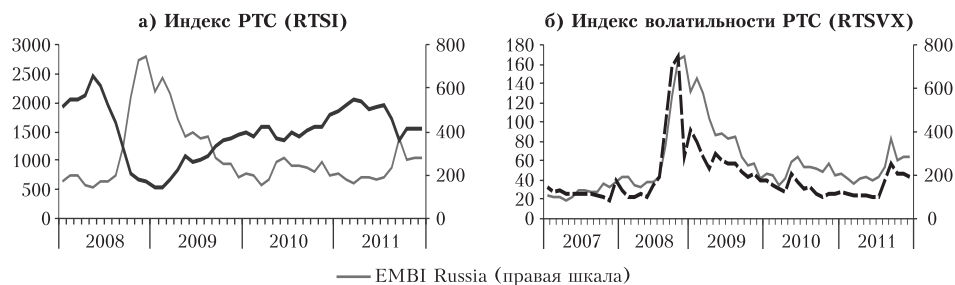
Рынок	2010		2011	
	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.
Все развивающиеся рынки (Emerging Markets Index)	17,2	7,1	1,7	-2,1
Россия (MSCI Russia)	13,1	16,5	16,3	-7,1

Источник: IMF (GFSR, Sept. 2011. Statistical Appendix. P. 12, Table 2).

Закономерной реакцией иностранных инвесторов на переход индекса MSCI в область отрицательных значений стал вывод ими капитала из российских активов, что привело к падению капитализации внутреннего рынка акций. По данным РТС, за III квартал 2011 г. она сократилась на $\frac{1}{4}$. Примерно $\frac{1}{3}$ потерял и индекс РТС — он упал соответственно с 1965 до 1341,1 пункта.

Сегменты фондового рынка представляют собой сообщающиеся сосуды, и переток средств между ними определяется сравнительной доходностью вложений. Ключевой показатель рынка долговых инструментов — спред облигаций страны к безрисковым облигациям казначейства США, характеризуемый показателем EMBI (Emerging Market Bond Index). Для облигаций развивающихся рынков в целом — это EMBI Global, а для российских облигаций, размещенных за рубежом, — EMBI Russia. Падение доходности на рынке акций (понижательное плечо индекса РТС) привело к оттоку инвестиционных ресурсов из данного вида финансовых инструментов и переводу их в активы с меньшими рисками — облигации (повышательный тренд спреда EMBI Russia). При противоположном изменении доходности происходил обратный переток (см. рис. 8а). В свою очередь, рост волатильности рынка акций привел к повышению рискованных премий и в другом сегменте фондового рынка — рынке долговых ценных бумаг (см. рис. 8б), поскольку бóльшая доходность вложений всегда сопряжена с более высоким инвестиционным риском.

Ключевые характеристики рынков акций и облигаций



Источники: IMF (CFSR, Sept. 2011). rts.ru.

Рис. 8

Если в 2010 г. спреды EMBI Global и EMBI Russia имели сходную понижающую динамику, то начиная со II квартала 2011 г. ситуация изменилась. Спред EMBI Russia начал расти, поскольку неоднократная переоценка рисков долгового дефолта стран еврозоны в сторону повышения привела к росту рискованных премий по российским долговым бумагам (см. табл. 7).

Т а б л и ц а 7

Рынок долговых инструментов: спреды по облигациям
(в пунктах, на конец периода)

Показатель	2008	2009	2010	2011	
				I кв.	II кв.
EMBI Global	724	294	289	299	288
EMBI Russia	805	203	224	188	204

Источник: см. табл. 6.

На конец марта спред на российские еврооблигации достиг минимального с конца кризисного 2008 г. значения 188 пунктов (понижающий тренд начался с уровня 805 пунктов), а к середине года он вырос до 204 пунктов. При этом уровень рисковой премии по облигациям на развивающихся рынках в целом (EMBI Global) был на 40% (288 пунктов) выше показателя по России. Хотя уровень инвестиционного риска российских ценных бумаг оценивался существенно ниже, чем средний уровень риска по развивающимся рынкам в целом, бегство капитала затронуло и Россию.

Из-за нарастания неопределенности на российских финансовых площадках, вызванного трансляцией негативных ожиданий и напряженности с глобального финансового рынка, изменились параметры движения финансовых потоков не только между остальным миром и российской экономикой, но и внутри национального хозяйства. В распределении инвестиций по типам (между финансовыми и нефинансовыми активами) резко вырос удельный вес финансовых вложений.

В 2010–2011 гг. доля средств предприятий и организаций, вкладываемых в финансовые активы, выросла в общем объеме инвестируемых ресурсов суммарно на 9,9 п. п. (с 79,6 до 89,5%), а на протяжении четырех лет до кризиса и в ходе его она практически не менялась.

Начав динамичный рост весной 2010 г., по итогам 2011 г. инвестиции в финансовые активы впервые почти на $\frac{1}{4}$ превысили объем ВВП, достигнув 122,1% его номинальной величины, а в 2005–2009 гг. находились в диапазоне 54–59% ВВП (см. табл. 8). По сравнению с кризисом 1998 г., когда объем финансовых вложений оценивался всего в 7% ВВП, их рост в последние годы был впечатляющим.

Одновременно по мере нарастания внешней неопределенности вложения становились значительно более «короткими» и активно перераспределялись в пользу относительно безопасных финансовых инструментов с фиксированным доходом (облигаций). Такие приоритеты стали своеобразной формой страхования инвестируемых средств.

**Изменение параметров финансовых вложений
предприятий и организаций**

Год	Всего, в % к итогу	В том числе:		В % к обще- му объему инвестиций**	В % к общему объему финан- совых вложений	В % к ВВП
		долго- срочные	кратко- срочные			
Финансовые вложения						
2005—2008*	100	20,3	79,7	80,2		54,4
2009	100	21,4	78,6	79,6		58,6
2010	100	11,9	88,1	86,0		91,4
2011	100	10,8	89,2	89,5		122,1
в том числе в облигации и другие долговые обязательства						
2005—2008*	100	20,3	79,7		5,3	2,2
2009	100	43,3	56,7		3,6	2,1
2010	100	9,2	90,8		5,9	5,3
2011	100	2,9	97,1		11,2	13,7

* Среднее за период.

** Суммарно финансовые вложения и инвестиции в нефинансовые активы.

Источники: Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

В 2010–2011 гг. доля краткосрочных финансовых вложений выросла до 88–89% по сравнению с 78–79% в 2005–2009 гг., а доля средств, вложенных в облигации и другие долговые обязательства, в общем объеме финансовых вложений повысилась втрое (с 3,6% на конец 2009 г. до 11,2% на конец 2011 г.). Резкий всплеск вложений в облигации произошел в I квартале 2011 г. (их доля выросла до 13%), с тех пор они устойчиво держались на высоком уровне. По итогам 2011 г. объем вложений в долговые инструменты в 3,1 раза превысил уровень 2010 г. и более чем в 9 раз — уровень 2009 г.

Резкий рост финансовых вложений (в абсолютном и относительном выражении) обеспечили организации, работающие на финансовых рынках и оказывающие услуги в сфере финансового посредничества (биржи, депозитарии, брокерские компании, организации, оказывающие услуги по факторингу и лизингу). Если до 2010 г. доля финансовых средств, направляемых в отрасль «Финансовая деятельность», в отраслевой структуре распределения финансовых инвестиций была меньше 1%, то за два последних года она выросла с 0,5 до 23,4%, увеличившись за 2010 г. на 4,5 п. п., а за 2011 г. — более чем на 18,4 п. п. (см. табл. 9). Такое развитие рынка финансовых услуг и фондового рынка в целом в условиях неопределенности преимущественно определялось ростом операций с безопасными активами (облигациями) и наиболее рискованными финансовыми инструментами (деривативами).

Среди других отраслевых сдвигов отметим снижение, при номинальном росте, удельного веса вложений в оптовую и розничную торговлю (с 41,7% в 2010 г. до 29,8% в 2011 г.) и в обрабатывающие производства, продолжающееся третий год подряд (с 41,8% в 2008 г. до 18,4% в 2011 г.). Сокращение финансовых вложений в обрабатывающие виды деятельности, кроме внутренних причин, объясняется выводом капитала иностранными инвесторами, которые продали приобретенные ими ранее пакеты акций российских предприятий.

**Распределение финансовых вложений
по отраслям экономики (в % к итогу)**

Отрасль	2005— 2008*	2009	2010	2011
Финансовые вложения, всего	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,3	0,4	0,4	0,3
Промышленность	63,3	44,3	37,8	33,8
добыча полезных ископаемых	6,6	12,3	12,9	9,8
обрабатывающие производства	54,1	29,2	20,2	18,4
производство и распределение э/э, газа и воды	2,6	2,8	4,7	5,6
Строительство и операции с недвижимым имуществом	5,7	7,8	7,1	5,7
Торговля, общественное питание и прочие персональные услуги	23,0	35,5	42,3	30,1
Транспорт и связь	6,9	11,4	7,0	6,4
Финансовая деятельность	0,6	0,5	5,0	23,4
Услуги образования, здравоохранения и государственного управления	0,1	0,1	0,4	0,3

* Среднее за период.

Источники: Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

В августе 2011 г. немецкий концерн Siemens, в течение 7 лет претендовавший на контроль над ОАО «Силловые машины», полностью вышел из капитала компании, продав свой пакет акций (25%) компании Highstat Ltd A. Мордашова, которая уже владеет 70,3% акций компании. Вновь российским стало ОАО «Пермские моторы». В октябре 2011 г. их акционер с 1990-х годов американский производитель авиадвигателей Pratt & Whitney (P&W) продал госкорпорации «Оборонпром» свои блокпакеты в Пермском моторном заводе и «Авиадвигателе».

Изменения в монетарном управлении

Транслировавшаяся с внешних рынков напряженность, вызвав изменения денежно-кредитных условий, доступности и стоимости финансовых средств, потребовала от регуляторов своевременной и адекватной реакции. В начале года при расширении притока экспортной выручки и высоком уровне ликвидности монетарный регулятор был озабочен ростом потребительской инфляции, и проводимая им денежно-кредитная политика имела ярко выраженную антиинфляционную направленность. Во второй половине года инфляция резко замедлилась. Рост внешней неопределенности, ускорив отток средств в иностранные активы, породил дефицит ликвидности в банковской системе, что вызвало необходимость корректировки монетарного управления.

В первой половине 2011 г. Банк России дважды (27 февраля и 3 мая) повышал ставку рефинансирования на 0,25 п. п. — с 7,75 до 8,25% годовых. Помимо этого в начале года были повышены нормативы обязательного резервирования по всем обязательствам кредитных организаций и в рублях, и в иностранной валюте. Свои действия регулятор объяснял «сохранением высокого уровня инфляционных ожиданий, превышающих ориентиры по инфляции на текущий год», и «неоднозначным воздействием, которое может

оказать на российскую экономику развитие ситуации на глобальных финансовых и товарных рынках»²⁰.

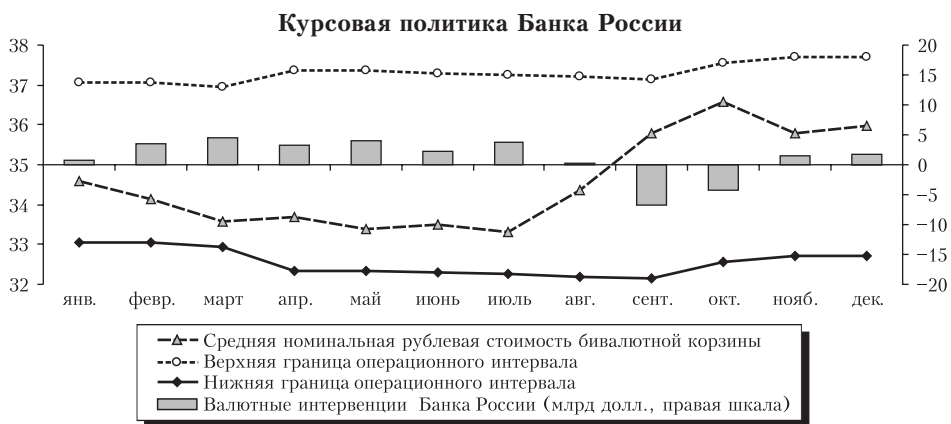
Монетарные власти стремились ослабить инфляционное давление, ограничив объем свободной ликвидности кредитных организаций, что стало одним из факторов ее последовательного снижения с 19,7% на конец 2010 г. до 12,1% к середине 2011 г. Несмотря на это, денежная масса в национальном определении (M2), непосредственно отражающая спрос на рублевые денежные средства, в первом полугодии 2011 г. выросла на 3,7% при снижении денежного предложения (денежной базы в широком определении) на 9,5%. Сохраняющееся спокойствие на межбанковском кредитном рынке, характеризующееся уровнем средневзвешенных фактических ставок по предоставленным кредитам (MIACR), свидетельствует, что действия Банка России, ориентированные на снижение инфляционного давления, в первой половине года не вступали в противоречие с потребностью экономики в денежных средствах. Так, среднемесячная ставка MIACR возросла лишь на 1 п. п. — с 2,71% годовых в январе 2011 г. до 3,71% в июне. Помимо этого стабильной оставалась и величина обязательств кредитных организаций перед Банком России, которая в первом полугодии колебалась около отметки 580 млрд руб.

Следуя долгосрочной стратегии повышения гибкости обменного курса рубля, Банк России в первой половине года продолжал сокращать масштабы своих интервенций на внутреннем валютном рынке. Этому способствовало и достижение определенного равновесия между спросом на иностранную валюту и ее предложением, обусловленное соответствием поступлений по счету текущих операций и интенсивности трансграничных потоков капитала. В условиях практически свободного плавления рубль продолжал укрепляться: с начала года по конец июля 2011 г. его курс к бивалютной корзине повысился почти на два рубля — с 34,91 до 32,99 руб.

Во второй половине года спокойствие было нарушено. Растущий поток негативной информации с мировых финансовых рынков, спровоцировав девальвационные ожидания хозяйствующих субъектов, ускорил отток средств в иностранные активы. Это сказалось на волатильности и стоимости российской валюты — она начала слабеть. С 17 сентября по 6 октября рублевая стоимость бивалютной корзины обесценилась на 1,7 рубля — с 35,8 до 37,5 руб. (4,6%). На значимое повышение спроса на иностранную валюту Банк России ответил возобновлением ее продаж на внутреннем валютном рынке. Пик продаж пришелся на сентябрь, когда интервенции составили 6,8 млрд долл. и 2 млрд евро. В целом за сентябрь—октябрь Банк России продал 11,1 млрд долл. и 4,6 млрд евро (см. рис. 9). Продажи иностранной валюты позволили сгладить динамику ослабления рубля и сохранить стабильную ситуацию на внутреннем валютном рынке.

В дальнейшем профицит торгового баланса и потребность в рублевой ликвидности поддерживали национальную валюту, а когда стало ясно, что Банк России не проявлял особого желания вмешиваться

²⁰ О ставке рефинансирования и процентных ставках по отдельным операциям Банка России: Пресс-релиз Банка России от 29.04.2011 г. (www.cbr.ru).



Примечание. На правой шкале: (+) — операции по нетто-покупке долларов США, (–) — операции по их нетто-продаже.

Источники: Банк России (www.cbr.ru); расчеты авторов.

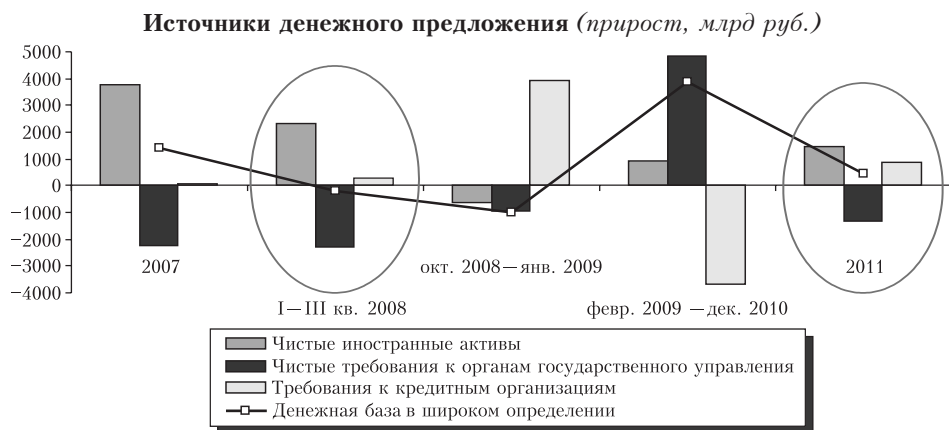
Рис. 9

в курсообразование, спекулятивное давление на рубль уменьшилось. За 2011 г. курс рубля ослаб к бивалютной корзине на 4,3% — с 34,91 руб. на начало до 36,46 руб. на конец года. Кратковременные валютные интервенции в рамках реализации выбранной стратегии по повышению гибкости обменного курса рубля привели к увеличению золотовалютных резервов за 2011 г. лишь на 19,2 млрд долл., в то время как в 2010 г. их прирост был вдвое большим — 40 млрд долл.

Уже в конце года, 27 декабря, Банк России второй раз (первый — 1 марта) расширил коридор колебаний бивалютной корзины и сократил размер интервенций, по достижении которых он сдвигает его границы на 5 коп., с 600 млн до 500 млн долл. (рис. 9). Увеличив этим потенциальную гибкость изменения валютного курса, Банк России стремился повысить действенность процентной политики в условиях напряженности и неопределенности на международных товарных и финансовых рынках.

Последовательное сокращение масштабов интервенций на внутреннем валютном рынке ограничивало денежную эмиссию. Но влияние бюджетных операций на денежно-кредитные условия было противоречивым. Бюджет одновременно и ограничивал ликвидность, и предоставлял ее банковской системе.

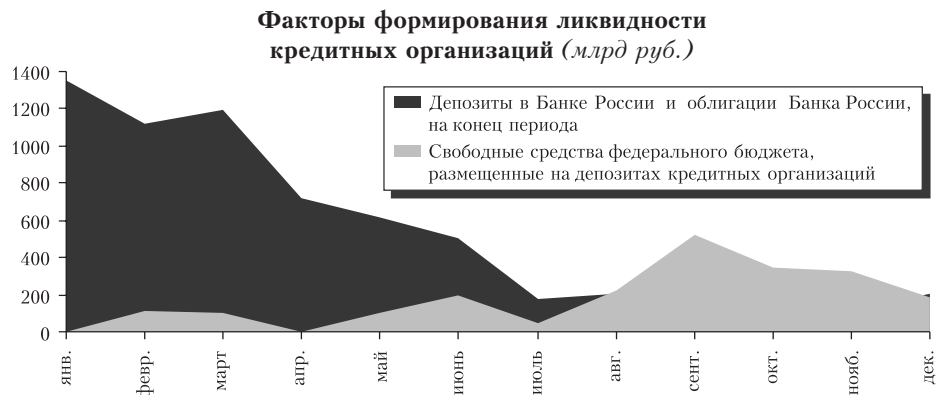
Вследствие строгого исполнения запланированной динамики расходов при росте доходов, превышающем плановые проектировки, бюджет вновь, как и в докризисном периоде, выполнял несвойственные ему функции. Изъятие из экономики незапланированных доходов федерального бюджета от высоких цен на нефть и аккумулярование их на счетах в Банке России стерилизовали денежное предложение и приводили к снижению ликвидности. Прирост средств сектора государственного управления на счетах в Банке России в 2011 г. превысил 1,3 трлн руб. (см. рис. 10). При этом основная их часть (чуть больше 1,2 трлн руб.) — это средства федерального бюджета, что с точки зрения денежно-кредитных процессов аналогично пополнению бюджетных фондов (Резервного фонда и Фонда национального благосостояния) на счетах в Банке России.



Источники: Банк России (www.cbr.ru); расчеты авторов.

Рис. 10

Свободные бюджетные средства осенью 2011 г. были наиболее привлекательным и доступным механизмом пополнения ликвидности кредитных организаций²¹ (см. рис. 11). Суммарный объем средств федерального бюджета, размещенных на счетах кредитных организаций, в 2011 г. превысил показатель 2008 г., когда этот механизм был разработан в качестве экстренной меры восполнения ликвидности при снижении доступности внешних заимствований. Так, если в 2008 г. ресурсы кредитных организаций за счет средств бюджета пополнились



Источники: Банк России (www.cbr.ru); Минфин России (www.minfin.ru); расчеты авторов.

Рис. 11

²¹ Операции по размещению свободных средств бюджета на депозитных счетах кредитных организаций проводятся с 17 апреля 2008 г. В сентябре 2008 г., когда официально было объявлено о банкротстве одного из крупнейших американских инвестиционных банков Lehman Brothers, а проблемы на мировом финансовом рынке достигли апогея, был размещен максимальный объем средств — 840,6 млрд руб. Проведение аукционов по размещению бюджетных средств было приостановлено в ноябре 2008 г., когда Банк России запустил механизм беззалогового кредитования банков. Задолженность кредитных организаций по кредитам без обеспечения достигла пика 1924 млрд руб. в середине февраля 2009 г., к 1 июля 2010 г. она снизилась до 50,3 млрд руб. Поскольку это свидетельствовало об уменьшении спроса на данный инструмент рефинансирования, Банк России принял решение приостановить с 1 октября 2010 г. проведение аукционов по предоставлению кредитным организациям кредитов без обеспечения на срок более 5 недель, а с 1 июля 2011 г. — на все сроки.

только на 1,8 трлн руб., то в 2011 г. — более чем на 2,1 трлн руб. Тем не менее напряженность на денежном рынке в течение года нарастала. К концу октября 2011 г. фактические ставки по предоставленным кредитам на межбанковском кредитном рынке уже превышали 5,5% годовых, а ликвидность снизилась до минимального уровня 9,3%, сопоставимого только с показателями кризисного августа 2008 г. Лишь сезонный, предновогодний всплеск бюджетных расходов и соответствующее увеличение монетарных показателей повысили уровень ликвидности кредитных организаций к концу года до 12,5%.

По итогам 2011 г. денежное предложение выросло на 5,5% при увеличении спроса на деньги (денежный агрегат М2) на 22,6%. Столь существенные различия в динамике спроса и предложения на денежном рынке, вызвав снижение уровня ликвидности кредитных организаций, были обусловлены следующими факторами.

Во-первых, резко возросли масштабы разнонаправленных потоков валютно-финансовых средств по текущим и капитальным операциям платежного баланса. Естественной реакцией экономических агентов на усиливающуюся напряженность на мировых финансовых рынках стало «бегство капитала в качество», спровоцировавшее значительный отток средств из российской экономики.

Во-вторых, заметно увеличился объем бюджетных средств, размещаемых на счетах не только в Банке России, но и в кредитных организациях, что существенно ограничило возможности монетарного регулирования. Снижение объемов валютных интервенций Банка России при аккумулировании бюджетных доходов на его счетах приводило к избыточной стерилизации денежного предложения и снижало уровень ликвидности в банковской системе. Только благодаря повышению эффективности финансового посредничества удалось компенсировать негативное воздействие сдерживания предложения денег на кредитную подпитку инвестиций и потребления. Так, банковский мультипликатор увеличился на 0,4 пункта — с 2,44 до 2,84 соответственно на начало и конец года (в 2010 г. он возрос только на 0,08 пункта).

Негативный внешний фон в совокупности с нарастающим в банковской сфере дефицитом ликвидности повысил значимость внутренних источников формирования ресурсной базы кредитных организаций. Тем не менее за 2011 г. доля средств, привлеченных на внутреннем рынке, в общем объеме ресурсов банков сократилась с 73,6 до 72,4%. Более того, в октябре имел место отток средств с депозитных счетов. Увеличение задолженности перед регулятором при снижении доли вкладов хозяйствующих субъектов свидетельствует о нарастании дисбалансов и усилении напряженности в российской банковской сфере.

Это спровоцировало значительный рост процентных ставок по депозитным операциям. Так, с минимального посткризисного уровня 4,8% годовых в IV квартале 2010 г. процентные ставки по депозитам населения на срок свыше одного года выросли к концу 2011 г. до 7,4% годовых (см. рис. 12). В результате вложения средств на срок свыше одного года как населением, так и организациями в 2011 г. стали приносить реально положительный доход.



Источники: Банк России (www.cbr.ru); расчеты авторов.

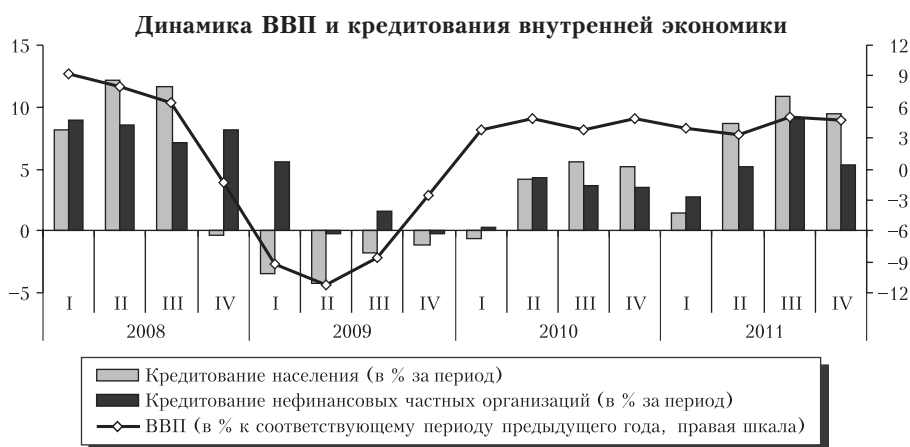
Рис. 12

Повышение стоимости привлекаемых банками ресурсов негативно сказалось на параметрах кредитования. Уже в начале второго полугодия 2011 г. из-за сокращения ликвидности резко возросли процентные ставки по кредитам, прервав долгосрочный нисходящий тренд, который сформировался в первой половине 2009 г. Наиболее существенно увеличилась стоимость рублевых кредитных ресурсов, предоставляемых населению на срок до 1 года: за июль—декабрь — с 22 до 24,6% годовых. В сентябре началось повышение процентных ставок и по краткосрочным кредитам, выданным организациям: стоимость заемных средств за четыре месяца возросла на 1,4 п. п. — до 9,3% годовых. Это привело к замедлению кредитования, быстрое расширение которого было одним из факторов посткризисного восстановления. Так, в 2010 г. среднеквартальный рост кредитования населения и организаций составлял 3,1%; за первые три квартала 2011 г. его динамика ускорилась до 9,7% в III квартале, что сопоставимо с показателями относительно благополучного IV квартала 2007 г. (9,5%, см. рис. 13).

Подчеркнем, что возрастающий спрос на заемные ресурсы поддерживался не только низкими процентными ставками кредитного рынка, но и необходимостью обеспечить расширяющиеся масштабы хозяйственной деятельности, в том числе восстановления запасов материальных оборотных средств, кризисное сжатие которых составило около 2 трлн руб. (см. рис. 14). Благодаря активной кредитной поддержке экономически необходимый уровень запасов предприятий и организаций был восстановлен. Их суммарный прирост за 2010—2011 г. оценивается в 2,5 трлн руб.

Повышение стоимости денежных средств, обусловленное ростом напряженности и волатильности на внешних финансовых рынках, прервало позитивные восстановительные тренды. Следствием стало замедление динамики кредитного портфеля банков в IV квартале 2011 г. до 6,6% против максимального посткризисного роста 9,7% в предыдущем квартале (рис. 13).

Ужесточение денежно-кредитных условий, повышение волатильности, а затем и стоимости денежных средств и ставок денежного рынка потребовали внести коррективы в монетарную политику.



Источники: Банк России (www.cbr.ru); Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Рис. 13



Источники: Банк России (www.cbr.ru); Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Рис. 14

Уже в сентябре Банк России, впервые в 2011 г., снизил на 0,25 п. п. процентные ставки по отдельным операциям предоставления ликвидности. В конце декабря он снизил и ставку рефинансирования, установив ее на уровне 8% годовых. Ослабляя денежную политику, регулятор способствовал снижению стоимости краткосрочной ликвидности и ставок на межбанковском рынке, что в дальнейшем должно активизировать кредитование.

Кризисный спад преодолен

Во второй половине 2008 г. после десятилетнего периода быстрого подъема Россию, вслед за Евросоюзом и США, поразила рецессия. Докризисный пик деловой активности российской экономики, как и экономики США, пришелся на II квартал 2008 г.; за последующие

четыре квартала производство сократилось на 10,8% (в США — на 3,9%). В Евросоюзе пик производства был зафиксирован кварталом ранее — в I квартале 2008 г.; за последующие пять кварталов объем производства упал на 5,1%. Дном падения для всех экономик стал II квартал 2009 г., соответственно и восстановительный подъем для всех стран начался одновременно.

Первыми из кризиса вышли США в IV квартале 2010 г. На фоне европейских стран восстановление национального хозяйства России выглядит довольно убедительным. Оно было медленным и прерывалось во II квартале 2011 г., но к концу 2011 г. российская экономика преодолела кризисное падение. В то же время Евросоюз еще не оправился от рецессии, и уровень ВВП в IV квартале 2011 г. оставался ниже докризисного пика на 0,4% (см. рис. 15–16).

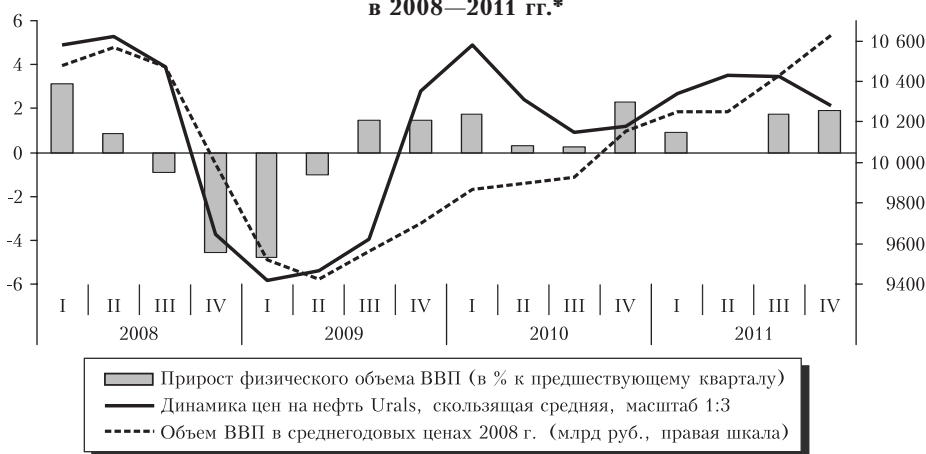
Индекс физического объема ВВП, с исключением сезонного фактора (к пику делового цикла = 100)



Источники: Евростат (epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/collections/news_releases); Росстат (www.gks.ru); расчеты авторов.

Рис. 15

Динамика ВВП и цен на нефть на мировых рынках в 2008–2011 гг.*



* ВВП — динамика с исключением сезонного фактора; цена на нефть — скользящая средняя среднеквартальных цен за предшествующие четыре квартала, включая указанный.

Источники: Росстат (www.gks.ru), отчет на 03.04.2012 г.; расчеты авторов.

Рис. 16

В IV квартале 2011 г. сезонно скорректированный объем российского ВВП превысил уровень предкризисного пика на 0,6%, экспорта товаров и услуг — на 1,7%, а конечного потребления домашних хозяйств — даже на 7%. Инвестиционный спрос, несмотря на крайне неустойчивый восстановительный рост (прерывавшийся с учетом сезонности в I квартале 2011 г. на 0,9%), со II квартала 2011 г. стал расти гораздо интенсивнее других компонентов ВВП. Тем не менее к концу 2011 г. уровень валового накопления основного капитала был на 2% ниже предкризисного пика.

Для возвращения к докризисному уровню производства российской экономике потребовалось два с половиной года. После дна падения сезонно скорректированный объем российского ВВП восстановился через 10 кварталов, промышленного производства — через 19 месяцев (август 2010 г.), конечного потребления домашних хозяйств — через 7 кварталов (I кв. 2011 г.), экспорта товаров и услуг — через 9 кварталов (I кв. 2011 г.), наконец, импорта товаров и услуг — через 10 кварталов (III кв. 2011 г.)²². Таким образом, спад, задержавший рост национального хозяйства России на два с половиной года, в 2011 г. был преодолен.

* * *

Основные события, формирующие текущую и ближайшую повестку дня мирового хозяйства, в том числе российского, происходят в США и Европе, где не все благополучно. Пока их проблемы, в первую очередь долговой кризис и ожидаемая умеренная рецессия в зоне евро, слабо сказались на нашей экономике. Но последствия глобального финансово-экономического кризиса уже обозначили возможные макроэкономические риски для будущего развития России.

Воспроизводственные параметры восстановившегося после кризиса национального хозяйства определяют основные характеристики его дальнейшего развития — умеренные темпы роста с сохраняющейся высокой зависимостью от внешних шоков. Трендовая динамика экспортно-сырьевой модели российской экономики — среднегодовой прирост ВВП на 4—5% — труднодостижимый и максимально возможный ориентир на средне- и долгосрочную перспективу. В условиях неизбежного замедления глобального спроса национальное производство в будущем может расширяться (если не принимать во внимание конъюнктурные всплески цен на мировых рынках энергоносителей и сырья), в большей степени ориентируясь на внутренние ресурсы — доходы предприятий и населения. Это, в свою очередь, возможно только при условии повышения эффективности производства, перевооружения существующих производственных мощностей, развития энергетической, транспортной и социальной инфраструктур за счет расширения масштабов и увеличения отдачи капитальных вложений.

²² Источники: ВВП — Росстат (www.gks.ru); промышленное производство — Единый архив экономических и социологических данных (sophist.hse.ru).

*Л. ГРИГОРЬЕВ,
кандидат экономических наук,
профессор, завкафедрой мировой экономики
ФМЭМП НИУ ВШЭ*

СПРОС ЭЛИТ НА ПРАВО: «ЭФФЕКТ ТРАМВАЯ»*

Под «эффектом трамвая» в обыденной жизни мы понимаем общеизвестную ситуацию, когда толпа ожидающих пытается задержать отъезжающий трамвай и протиснуться в его двери. Но как только человек из очереди проникает внутрь, его объективное положение и субъективное ощущение резко меняются. Теперь он надеется на скорое закрытие дверей и отъезд трамвая от остановки. В ряде случаев пассажиры начинают торопить водителя: мол, всех не дожидетесь, закрывайте двери и поехали¹. Глубокое различие в интересах одних и тех же субъектов в зависимости от того, где они находятся — вне или внутри трамвая, представляется возможной моделью оценки своего положения группами интересов, в том числе новой элитой, а также спроса элит на право.

Веками — в широком смысле слова — спрос на право формировался в практической деятельности человечества. Мы не будем рассматривать в этой работе, как складываются общественные отношения и как общественный договор реализуется через сложную эволюцию законов, неформальных отношений, нарушений и реорганизаций. Достаточно констатировать, что для развитого демократического общества господство закона естественно и навязывается всей системой принуждения. В этих условиях закон изменяется в процессе политической конкуренции, и выигрывает тот, кто в состоянии победить на выборах или в суде. Нарушителя законов, особенно базисных, эффективно карают по мере выявления и поимки: вспомним недавнее дело Б. Мэдоффа о создании крупнейшей в истории США финансовой пирамиды, которая привела к убыткам свыше 50 млрд долл.

При обсуждении законодательства в демократическом процессе обычно идет борьба за изменения, выгодные тем или иным группам

* Журнальный вариант выступления на 13-х Леонтьевских чтениях (Санкт-Петербург, февраль 2012 г.).

¹ Это можно наблюдать в Москве на любой трамвайной остановке.

интересов. Победители решают свои проблемы, создавая правила для всех, включая себя. Другими словами, их выигрыш в данной конкурентной ситуации приемлем для остальных как общее правило. В мусульманских обществах, например, нарушение обычных демократических конституций, коррупция приводят к спросу на шариатское право со стороны широких масс бедноты, поскольку оно дает надежду на справедливость.

Это подчеркивает важность постановки вопроса: кто предъявляет спрос на право, какой социальный слой? Вряд ли можно сомневаться во всеобщем спросе на действенность уголовного законодательства, но даже трактовки подходов к праву бюрократии и бизнеса в России весьма различаются². Различие интересов определяет спрос на специфические положения права. И при устоявшейся системе его институтов (формальных и неформальных) мы имеем дело не со спросом вообще и не на право вообще, а со спросом групп интересов на его специфические элементы.

Эти общие положения выступают исходным пунктом любого анализа права, в том числе с точки зрения его соответствия общественным интересам, то есть взвешенного по фактической переговорной силе различных групп влияния. Наша задача находится на пересечении двух проблем, каждая из которых сложна сама по себе. Первая — роль элит в спросе на право, а вторая — формирование такого спроса в периоды глубоких общественных трансформаций.

Элиты и спрос на право

При рассмотрении спроса элит на право мы полагаем, что речь идет не о вопросе политологии, а о фундаментальной проблеме политэкономии. Сужение рамок исследования — субъекта спроса на право — до элиты не упрощает нашу задачу по нескольким причинам.

Во-первых, композиция конкретной элиты не всегда ясна, поэтому актуален вопрос о достижении консенсуса среди ее групп. Во-вторых, интересы элиты не обязательно устойчивы и могут (как и у других групп и слоев) эволюционировать со временем. В-третьих, часто не очевидны способ и процесс воспроизводства элиты при различных условиях, что особенно важно для «эффекта трамвая».

Для целей данной работы мы ограничим задачу исследования проблемой собственности и спроса властвующей (правящей) элиты на устойчивое право в этой сфере³. Такую элиту мы понимаем по Р. Милсу как объединение политической и финансовой элит. Под последней мы имеем в виду верхний слой высшего класса, где принимают важнейшие экономические решения и сохраняют прямой или косвенный контроль над основными активами (с учетом коллективных форм владения и дисперсии собственности).

² См.: Верховенство права и проблемы его обеспечения в правоохранительной практике. 2-е изд. / Под ред. В. М. Жуйкова, А. Г. Федотова, Е. В. Новиковой и др. М.: Статут, 2010.

³ См.: *Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy*. N.Y.: Rowman & Littlefield, 2006.

При таких упрощениях главный вопрос — единство элиты в постановке проблемы права, его устойчивости, качества и верховенства. Расколота элита не может эффективно реализовывать позитивные программы, поскольку находится (в виде отдельных групп) в состоянии борьбы за свое существование. Здесь мы исходим из простой идеи, что элита в отличие от всех (или большинства) других групп не только имеет некую позитивную программу, но и одновременно озабочена сохранением своего положения, анализирует влияние изменений в институтах или политике на свое доминирующее положение и соотношение позиций элитных групп.

Важнейший прикладной вывод в связи с этой двойственностью состоит в том, что элиты в принципе не функционируют на базе чистой рациональности. Они вынуждены (заинтересованы) постоянно контролировать воздействие происходящих событий и предлагаемых законов на свое положение. Изменение положения других слоев при переменах в правовой среде носит обезличенный характер, часто не вполне очевидный для объектов действия закона. Многие общественные слои лишены возможности адекватно анализировать динамику ситуации, предвидеть события и их последствия. Напротив, элиты очень хорошо (в смысле не точности оценок, а внимания и улавливания контекста) понимают ситуацию, располагают средствами ее мониторинга, анализа, воздействия и предотвращения нежелательных последствий.

Отметим важный аспект эволюции интересов элиты, связанный с закреплением контроля, предотвращением конфликтов по коренным вопросам прав собственности. Одно дело — борьба за собственность, иное — ее легитимация. Как во всяком сообществе, ключевой вопрос — правила воспроизводства элиты. В устоявшихся демократиях эта проблема не всегда решалась так просто, как в недавнем прошлом. Рузвельтовские поправки в законы о наследовании обусловили огромные изменения в характере воспроизводства финансовой элиты. В последнее десятилетие в странах с развитой рыночной экономикой критика корпоративного менеджмента, чрезмерных бонусов, недостаточной ответственности собственников и менеджмента компаний привела как к судебным процессам, так и к резкому ужесточению регулирования и надзора. Под давлением политической элиты и гражданского общества положение финансовой элиты заметно (хотя не коренным образом) меняется. Но правила наследования, банкротства, слияний и поглощений, контроля и его смены, во всяком случае пока, не претерпевают системных изменений.

Обращаясь к истории, столь популярной в последнее время у экономистов, можно сказать, что если правящая элита утрачивает контроль над обществом и собственностью (из-за проигранных войн, революций), то возникает вопрос о правилах перераспределения (захвата) собственности, признания контроля и права распоряжения, открывающих путь к пользованию и владению ею. Исторические примеры и подход М. Олсона указывают на важность проблемы перехода от изначального хаоса отношений собственности и неустойчивости форм, масштабов и норм изъятия текущего дохода производителей

к стационарной эксплуатации ресурсов⁴. Видимо, можно выделить повторяемость (при гигантском фактическом разнообразии) нескольких взаимосвязанных шагов: захват права собственности на ресурс (в случае «блуждающего бандита» это само по себе единственное и достаточное условие его использования); закрепление контроля над собственностью на ресурс; легитимация контроля (владения); переход к стационарному контролю и распоряжению на базе легитимного владения ресурсом.

Создание институтов в периоды глубоких общественных трансформаций

В истории известны масштабные случаи привнесения извне правовых систем в новые государства и континенты. Норманнское завоевание Англии в XI в. изменило систему права, оказав огромное влияние на весь мир. Монгольские и турецкие завоевания сопровождались установлением новых сводов законов, а колонизация Америки и территорий на других континентах — привнесением английского и испанского права. Эти случаи, конечно, в некотором смысле более простые: победитель устанавливает свои правила игры. Освобождение крестьян в 1861 г. в России — тоже часть исторического опыта. Нечто подобное, хотя с меньшими изменениями базовых институтов, мы наблюдали после Второй мировой войны в Японии и Германии, потом — в Южной Корее. В них происходили масштабная пересадка англосаксонских элементов, дробление собственности и т. п. Но все же японская и немецкая культуры в совокупности с исторически унаследованными институтами породили гибриды, адаптированные к условиям этих стран. Отсюда система больших японских и корейских (патерналистских) компаний, покоряющих мир, отсюда специальные фонды поддержки партий (штифтуинги) в Германии и др. Гибридизация происходит, видимо, при взаимодействии двух «сильных» систем институтов. Пример создания заново института собственности в радикальном варианте показал, пожалуй, советский режим с его плановой экономикой в ходе социалистического эксперимента, начиная от Октябрьской революции 1917 г. до распада СССР в 1991 г. Обобществление доходов в Китае имело глубокие исторические корни и не столь отличалось от предыдущего режима.

Во всех этих случаях новые системы конструировал «реформатор», под которым мы понимаем группу лиц или некий орган (обычно, по сути, неформальный), который вырабатывает систему новых институтов от имени новой власти. Новая власть — по логической цепочке — это либо колониальная администрация плюс некие деятели,

⁴ «При анархии нескоординированное конкурентное воровство „блуждающих бандитов“ подрывает стимулы к инвестированию и производству, в результате мало что остается как населению, так и бандитам. Обеим сторонам будет лучше, если бандит утвердится в качестве диктатора — „стационарного бандита“, который монополизировать и упорядочит воровство, придав ему форму налогов» (Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87, No 3. P. 567).

обеспечивающие учет местных прежних институтов, либо представители новой элиты, формирующие для себя и общества систему новых формальных институтов. До известной степени «реформатор» выбраковывает старые институты, формирует новые и пытается добиться их системного соответствия, сознательно (в лучшем случае) или бессознательно⁵. Отметим, что «реформатор» как группа лиц, работающих над содержанием реформ, относится скорее к интеллектуальной элите. Он редко сам обладает легитимностью принятия решений при выборе институтов (хотя такие короткие периоды в отдельных странах могут быть и были) — это прерогатива новой, возникающей «из пены трансформации» властной элиты. Но «реформатор» не может сам решить комплексный вопрос об институтах, и в нашем представлении он расщепляется на агента-реформатора, видимого, гласного, и «принципала» — субъекта или группу, участвующую в процессе принятия решений. Отметим, что на старте реформ начальные решения (о характере институтов, приватизации, либерализации и т. п.) носят волевой характер. Еще нет закона, по которому можно принять легитимные решения, — революционеры (или победители в войне) принимают «насильственное» (не по методам, а по сути) решение, каким будет общество и как трансформировать собственность.

Проблема институционального проектирования при трансформации — важный элемент всякой реформы. Для наблюдателя она может проводиться бессистемно, что повышает ее социальные издержки, порождает колебания в формулировании цели, ломку методов, несоответствие фактических результатов ожидаемым и пр.⁶ В трансформационные периоды институты возникают под воздействием как практической коммерческой деятельности экономических агентов, так и активности «реформатора». Мы уже отмечали, что нет вакуума в институциональном проектировании снизу, абсорбции (см. ниже точку зрения С. Пейовича) опыта институтами, то есть не может быть перерыва в создании институтов до их закрепления в правовых актах⁷.

В своей работе «Элементы теории реформ» академик В. М. Полтерович справедливо констатирует, что «накопление, казалось бы, положительных изменений может привести к неэффективной институциональной конструкции... Второй тип траекторий возникает в результате целенаправленного институционального строительства, он характерен для реформ, проводимых организациями и, в частности, государством». Было бы полезно еще раз обсудить вопрос, откуда организации могут знать предпочтительный путь проектирования. Но, как заключает автор, «естественный отбор и реформы дополняют друг

⁵ Степень осознания реформаторами смысла и конечной цели своей деятельности, сути институционального проектирования, его инструментов, социальных издержек и социальной ответственности — предмет отдельного исследования, как исторического, так и теоретического. Его суть сводится к ответу на вопрос: знал ли «реформатор» изначально о социальных издержках и побочных эффектах своей деятельности, вероятности провала и пр., а если нет, то на чем основывал свои действия?

⁶ См.: Тамбовцев В. Теоретические основы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.

⁷ Григорьев Л. М. Возникновение институтов: интересы и мера успеха в процессе трансформации // Пути России. Историзация социального опыта. М.: НЛО, 2012.

друга»⁸. Отметим, что субъект реформы остается немного размытым, но вполне благонамеренным.

Мы предлагаем довольно простой тезис. Конечный отбор (селекцию) институтов реальной жизни как при естественном отборе для закрепления в правовой системе при трансформации, так и при проектируемой реформе осуществляет «реформатор». Независимо от формы своей организации — конституционная комиссия, «рабочий центр» или группа советников — этот орган фильтрует все (все свои!) знания об институтах в окружающем мире, вырабатывает решения и предлагает их «принципалу» как представителю реальной власти на момент принятия решений.

С нашей точки зрения, «захват власти» той или иной элитой происходит достаточно рано (как при оккупации в истории), чтобы и проектирование, и отбор внешнего опыта, и анализ собственной практики осуществлялись с учетом «вкусов и интересов» новой правящей элиты. Она может быть слабой или невежественной или вполне сильной и целеустремленной (всякое бывало), но обычно достаточно умная, чтобы оценить свои интересы и предпочтения на коротком горизонте. Разумеется, новая власть (элита) так или иначе именует их общественным благом и целями развития, независимо от того, верит ли она сама в это (что трудно проверить современникам) и действительно ли знает пути достижения столь важных и долгосрочных целей. Свои интересы элита понимает всегда!

«Реформатор» в нашем смысле — это функция (во многом постоянная до завершения реформ), выполняемая агентом власти, а не сама власть (он осуществляет процесс выработки решений, во многом определяет выбор типа создаваемых институтов, корректирует проводимую политику, оценивает ее результаты). Решающий выбор должны сделать те, кто представляет реальную власть — «принципала», как, например, Александр II визави комиссии по реформе крепостного права⁹. Данный момент, на наш взгляд, часто упускают при анализе процесса трансформации на постсоветском пространстве, где реформаторам, по сути, вменяется, что они действовали в неких (довольно общих) интересах общества и формирования рыночной экономики и демократии. На лозунгах во всех постсоветских странах было написано именно это, но там совершались разные действия, формировались различные институты и нередко были получены противоположные результаты.

Принятие элитой трансформирующегося общества тех или иных положений — процесс сложный. Забегая вперед, напомним, что всякая элита сама состоит из кланов и групп. Отношения между политической и финансовой (собственники) элитами редко бывают простыми, за исключением их совпадения в лице мистера Дарси у Джейн Остин. Конфликты между элитами резко усложняют формулирование целей реформ и их методов, создание системы политических сдержек и противовесов, учет интересов собственников в долгосрочном

⁸ Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. С. 54–55.

⁹ См.: Гаман-Голутвина О. В. Политические элиты в России: вехи исторической эволюции. М.: РОССПЭН, 2006.

периоде и т. д.¹⁰ Эта проблема сравнительно недавно (в 1980-е годы) нашла свое отражение в научной литературе как «договоренности (settlements) элит»¹¹.

О легитимности собственности

Легитимность собственности дает основания для инвестирования и устойчивого развития экономики. Вопрос легитимации контроля и собственности можно считать ключевым с точки зрения завершения любого масштабного трансформационного процесса, включающего изменение всей системы собственности или системную смену собственников. Задача трансформации — создать политические и экономические институты, обеспечивающие не просто некий экономический рост, а динамичное развитие, конкурентоспособность институтов в современном высококонкурентном мире. Естественно, в общем случае элита будет стремиться легитимировать, закрепить на практике и в законе систему институтов, которая ее устраивает на данный момент, но может как стимулировать, так и тормозить развитие. Причем это связано с возможным оппортунистическим поведением элит (или кланов властвующей элиты), защищающих свое положение.

Разнонаправленность двух векторов интересов элит — реализация позитивной программы и сохранение своего доминирующего положения — может проявиться если не в прямом конфликте, то в его угрозе в будущем. Как следствие, возникают задержки при проведении реформ из-за попыток кланов просчитать или скорректировать обсуждаемые меры или законы, чтобы минимизировать или снять будущие угрозы. Затягивание решений в области реформирования институтов может создать дополнительные проблемы для институциональной системы и снизить потенциал развития страны.

Еще одна сложная проблема, которая затрудняет обеспечение устойчивости прав и поддержку элитами правового государства, — масштабный пересмотр отношений собственности при революциях и трансформациях. Колоссальные выгоды захвата собственности перевешивают как моральные нормы, так и интересы развития. Совпадение интересов элит и экономического развития на ранних стадиях трансформации надо доказывать отдельно, причем на каждой стадии заново. Дело в том, что это не длительный исторический процесс формирования отношений собственности и распределения — теперь агенты хорошо информированы, понимают свои цели, а главное, ограниченность периода «открытых активов», то есть широких возможностей для их захвата.

Дж. Бьюкенен изложил исходную проблему формирования прав собственности следующим образом: «Все это можно назвать действи-

¹⁰ См.: Гаман-Голутвина О. В. Взаимодействие политических и экономических элит России: историческая ретроспектива и современное состояние // Вестник Фонда развития политического централизма: Россия в условиях трансформаций (историко-политологический семинар). ФРПЦ. 2001. № 10. С. 38—47.

¹¹ Burton M. G., Higley J. Elite Settlements // American Sociological Review. 1987. Vol. 52, No 3. P. 295—307.

тельной базой для возникновения прав собственности. Обе стороны принимают соглашение о распределении прав, которое в себе несет дополнительное соглашение о том, что индивиды будут действовать, не нарушая условий. Таким образом, обе стороны могут уменьшить свои личные усилия по захвату и защите; в конце концов, полная стоимость блага X может быть получена без затрат. Соглашение по правам двух сторон представляет собой договорную интернализацию внешних эффектов, существовавших в додоговорном состоянии. Особое распределение прав, которое появляется при первом „прыжке“ из анархии, прямо связано с относительной возможностью распоряжаться благами и относительной свободой поведения отдельных людей в существовавшем прежде естественном состоянии¹². Картина трансформации института собственности и самой собственности, конечно, совершенно иная. Более того, трудно провести границу между общественными элементами, которые создавали правила и использовали их при приватизации¹³.

Д. Бромли ввел понятия товарной и институциональной трансакции. Вторая подразумевает действия, направленные на изменение «правил игры», а не на обмен товарами в рамках существующих правил¹⁴. Представляется продуктивным исследовать (в будущем) процесс формирования институтов рынка и частной собственности с этой стороны. Новые отношения собственности и ее распределение в наше время не могут возникнуть из простых отношений, проб и ошибок, легитимации скачка из хаоса. Здесь речь идет о «реформаторе», выражающем интересы «принципала», который мог санкционировать создание правил передачи и пользования собственностью. Можно допустить, что ни тот, ни другой не сознавали последствий их введения на протяженном временном горизонте, но у этой проблемы есть два аспекта.

Во-первых, в России «принципал» (который диктовал направления реформ при переходе власти) вполне понимал свою стартовую цель — сформировать элиту собственников — и санкционировал создание правил именно с учетом приоритета данной цели (в других странах формулировались иные цели)¹⁵. Во-вторых, как «реформатор», так и «принципал» имели все необходимые ресурсы, чтобы на каждом этапе осознавать последствия своей деятельности и вносить коррективы при желании и необходимости. Соответствующая тематика спроса на право рассматривается в ряде интересных работ¹⁶.

¹² Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Дж. Бьюкенен. Соч. Т. 1 / Фонд экономической инициативы; пер с англ. под ред. Р. М. Нуреева. М.: Таурус Альфа, 1997. Гл. 2.

¹³ Напомним, что в России в отличие от стран Центральной и Восточной Европы продолжают споры о политическом характере приватизации, но практически не было судебных процессов о нарушении ее правил, конфликте интересов, манипулировании стоимостью и других типичных проблемах приватизации, хотя было приватизировано 50–60 тыс. предприятий.

¹⁴ Bromley D. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. N.Y.: Blackwell, 1989.

¹⁵ Мы сознаем, что используем термин «принципал» из смежной области — в теории правила отражают характеристики действующих лиц с точки зрения информированности и правомочий (в том числе права первого хода).

¹⁶ См., в частности: Pistor K. The Demand for Constitutional Law // Constitutional Political Economy. 2002. March; Hendley K. Rewriting the Rules of the Game in Russia: The Neglected Issue of the Demand for Law // East European Constitutional Review. 1999. Vol. 8, No 4.

Самый важный случай для современников — постсоциалистическая трансформация собственности (и рыночной экономики и общества в целом). С. Пейович в своей статье 1994 г. анализирует инновации в институциональных изменениях в процессе трансформации исходя из конкуренции различных правил¹⁷. Из добровольных попыток и договоренностей возникают примеры «успехов» и «провалов», которые ведут к тому, что первые (успехи) копируются другими индивидами и в итоге институционализируются. Это характерно, по-видимому, для оптимистического периода трансформации. Но, во-первых, при естественном процессе селекции институтов нужно уточнить способность рынка отличать (особенно быстро) успешные договоренности от провальных; во-вторых, строго говоря, нет априорной уверенности, что будут выбраны правильные институты с точки зрения целей развития экономики в долгосрочном плане.

При естественном отборе институтов должны присутствовать субъекты, которые введут инновации в контрактах и договоренностях, потом они же и им подобные копируют те или иные договоренности, наконец, они сами закрепляют предпочтительные типы или взаимодействуют только в их рамках, что и фиксируют те или иные договоренности. Процесс селекции неизбежно включает дополнительные аспекты: интересы активно действующих индивидуумов как в инновациях, так и в их копировании и закреплении; критерий (и горизонт) оценки успеха или провала. Надо учесть еще два важных обстоятельства: фактор эволюции интересов групп и индивидов на разных стадиях процесса; постепенное выделение влиятельных индивидуумов или групп — видимо, «победителей» первого этапа трансформации.

Так мы оказываемся перед цепочкой взаимосвязанных событий, в которых «победитель» этапа попытается, вероятно, закрепить правила, позволившие ему выиграть, чтобы продолжать выигрывать. Но вполне вероятно, что при достаточно большом выигрыше (который, возможно, трудно удержать) «победитель» может проявить оппортунистическое поведение и постарается изменить правила игры, ослабив конкуренцию, чтобы закрепить выигрыш и предотвратить угрозу потерь и утраты позиций. Отбор институциональных договоренностей может идти в соответствии с общим правилом успеха, но это не обязательно наилучший институт с точки зрения демократии или эффективного рынка. Поэтому естественная селекция договоренностей не всегда обеспечивает успех для общества, формирование эффективной рыночной системы.

Вмешательство «реформатора» существенно меняет ситуацию, но и оно требует пояснения. Во-первых, он должен действовать в общих долгосрочных интересах, что может не соответствовать действительности. Во-вторых, быть очень знающим и прозорливым, включая способность прогнозировать формирование институтов и их взаимодействие (что не просто). Скорее мы предположим, что «реформатор» либо переносит институт извне, либо пытается его отыскать в добровольных хаотических попытках и сделках, либо имеет свою явную или скрытую повестку дня.

¹⁷ *Pejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe // KYKLOS. 1994. Vol. 47. P. 524.*

В последнем случае селекция институтов может оказаться артефактом. К «реформатору» также относятся: вопрос о времени действия — до, одновременно или после начала массовых транзакций и контрактов в обновленной институциональной среде; проблема интересов, материальных или престижных (власть и слава), толкающих его на оппортунизм. Затем требуется классифицировать индивидов, осуществляющих сделки и договоренности в рамках «продолжения» действия или же стартующих заново. Наконец, при трансформации возникает вопрос о социальных интересах, расслоении самих реформаторов (включая их переход в собственники), изменении интересов игроков на каждом шаге.

Двухсекторная модель ввоза—вывоза капитала

В своей статье «Доход и демократия» Д. Асемоглу с соавторами пришли к выводу, что экономический кризис (значительное падение ВВП за пять лет) вероятнее приведет к подрыву диктаторских режимов, чем демократий¹⁸. Разумеется, этот результат получен на данных послевоенного периода и отражает в основном реалии Латинской Америки и распад социалистической системы. Защита прав собственности при этом, естественно, должна обеспечивать возможность устойчивого во времени инвестирования. При слабой защите прав собственности формируются огромные издержки по ее «текущей защите», возникает естественная реакция на угрозы — вывод капитала.

Мы исходим из рационального поведения капиталиста при сравнительно открытой экономике (ввоз—вывоз капитала). При колебаниях инвестиционного климата он пытается поддержать (максимизировать) доход при ограничении рисков. Но риск захвата собственности государством или рейдером, внезапного изменения «правил игры» (налоги), судебного преследования не отражается простой линейной функцией. Мы полагаем, что бизнесмен пытается одновременно максимизировать доход в России (дома) и сохранить капитал для семьи и ведения бизнеса за границей, то есть он создает двухсекторную (двухстрановую) фирму. В ней часть активов оставлена в России для максимизации дохода при высоких рисках, а часть выведена за рубеж как низкорисковый капитал для «непотопляемости». По нашему мнению, такая модель поведения достаточно широко распространена в России, включая заграничные счета индивидов, покупку низкодоходной недвижимости в Испании, Болгарии и т. д. Раз вступив на путь диверсификации рисков, бизнесмен автоматически сокращает объем инвестиций дома, повышая тем самым стоимость кредитных ресурсов внутри страны и выводя сбережения за рубеж в форме долгосрочных, обычно прямых (частично ликвидных) вложений.

Заметим, что такая форма оптимизации рисков и управления активами имеет большое значение для любых макроэкономических моделей, поскольку фирмы и граждане самостоятельно осуществляют арбитраж

¹⁸ Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P. Income and Democracy // American Economic Review. 2008. Vol. 98, No 3. P. 808—842.

и способны достаточно эффективно принимать решения, которые могут совпадать или идти вразрез с намерениями денежных властей страны. Дело, разумеется, в масштабах проблемы, но все показатели вывоза капитала указывают на его большую величину. Отметим, что в данном случае нужно учитывать именно валовой вывоз капитала в рамках модели на микроуровне. Ввоз капитала (даже если это те же агенты) осуществляется с целью извлечения высокой прибыли по совершенно другим (спекулятивным) правилам, хотя может быть частью той же стратегии агентов по балансированию своих рисков и доходов.

Для анализа бегства индивидуального капитала можно предложить следующую модель. Бизнесмен располагает значительными активами, позволяющими маневрировать их размещением дома или за границей. В первом случае норма прибыли и риска намного выше. Вопрос заключается в том, как бизнесмен оценивает риски потери бизнеса дома на горизонте T лет: от давления государства, рейдерства или резкого ухудшения «правил игры» (налоги, доначисление «старых налогов»). Эти вероятности он складывает в рисковую переменную для данного горизонта. Из прибылей дома (и в офшоре) он вычитает всю сумму платежей теневой экономике, скрытым соучастникам бизнеса, плату за протекцию и при коррупции. Естественно, пока высокие домашние прибыли окупают все риски и нелегитимные расходы, а перспективы выглядят более или менее надежно, бизнесмен будет вести бизнес в России. Но при этом он может стремиться перебазировать все большую часть активов в низкорисковые зоны ради сохранения своего здоровья, благополучия и устойчивости семьи. Тогда сумма дисконтированных по риску прибылей в домашней секции фирмы будет постепенно снижаться. Можно представить себе скачок неопределенности для бизнеса, когда норма дисконтирования резко увеличивается и зарубежные прибыли (при низкой норме дохода) становятся достаточно ощутимыми или перевешивают домашние¹⁹.

$$Outcome(T) = \sum_{i=1}^T \frac{Pf_i(h) - Costdef_i(h)}{(1+R)^i} - \sum_{i=1}^T \frac{Pf_i(off) - Costdef_i(off)}{(1+R)^i},$$

где: $Outcome(T)$ — дисконтированный чистый доход предпринимателя за T лет; Pf_i — ожидаемая прибыль каждой секции фирмы от активов в периоде i ; h — обозначение внутренней секции фирмы; off — обозначение зарубежной секции фирмы; T — горизонт оценки рисков в годах; $Costdef_i$ — ожидаемые неформальные платежи, взятки, содержание политических проектов — издержки защиты в периоде i ; $R = R(risk) = R(reid, grab, taxes)$ — ставка дисконтирования, где $risk$ — агрегированный показатель риска; $reid, grab, taxes$ — вероятности подвергнуться неблагоприятному воздействию: соответственно рейдерской атаке, мошенничествам/хищениям/вымогательству, налоговым искам — в отдельном году (в долях единицы).

¹⁹ Естественно, в данный посткризисный период ставки процента в мире низкие, как и норма дохода за рубежом. Подъем в Азии или более поздний подъем в ЕС и США могут привести к смещению выгоды вывоза капитала даже при снижении рисков дома при определенном сочетании параметров модели.

Итак, мы рассматриваем: прибыли от активов дома и за рубежом минус прямые издержки защиты, дисконтированные по рискам потери капитала, судебного иска или рейдерства в обозримом будущем *T*. Мы вычитаем «внешние прибыли» только для удобства, можно просто сравнивать две части уравнения (делить одно на другое и пр.). Когда показатель *Outcome* становится отрицательным, это означает, что зарубежных прибылей (всегда положительных) недостаточно для покрытия ожидаемых потерь дома. Это серьезный повод для смещения пропорций капитала внутри фирмы в пользу офшорных активов (снижение издержек дома) или просто прекращения рискованных домашних операций.

Разумеется, мы сознаем, что для олигархов подобное поведение довольно затруднительно просто в силу масштабов капитала, и многие бизнесмены решают эту проблему совершенно иначе. Альтернативное решение приемлемо индивидуально на микроуровне, но оно не благоприятствует принятию риска, развитию инноваций, модернизации страны. Речь идет о сращивании бизнеса с властью (на местах или выше), извлечении «окологосударственной» ренты или получении протекции в обмен на содержание (обычно) скрытых соучастников и большие неделовые расходы (которые, кстати, потом могут оказаться предметом судебного иска). Кроме того, сращивание с властью — дело тонкое и селективное, большая часть бизнеса, как показывают истории масштабных коррумпций, несет платежи за протекцию, которая ставит бизнес в положение нарушителя закона и поэтому не может гарантировать иммунитет от судебного преследования и иных рисков, особенно при смене политических режимов, распространении демократии или проведении политики «чистых рук».

«Эффект трамвая» и поведение элит

Теперь можно вернуться к «эффекту трамвая» и поведению элит. Мы исходим из того, что по окончании определенной эпохи от периода «блуждающих бандитов и баронов-разбойников» (разумеется, длительность этой эпохи зависит от исторической и национальной специфики) финансовая элита обретает контроль над основными активами (в том числе постсоветскими) и больше нуждается в защите своего домена, его регулярной эксплуатации, чем в новых конфликтах и захватах. Точнее, захваты теперь можно перенести на биржу, осуществлять с помощью сговоров, перейдя в тот «счастливый мир» правового капитализма, который описывает жизнь магнатов XX в. в развитых демократиях — правовых государствах²⁰.

Можно представить, как элита «в трамвае» закрывает двери, то есть блокирует на данный момент вход в элиту через государство или любые явные нарушения правил правового государства. Отказ от захвата бизнеса, от искусственной криминализации сопровождается как улучшением законодательства в экономической сфере (улучшением инвестиционного

²⁰ См.: ДеЛонг Дж. Б. Бароны-разбойники // Очерки о мировой экономике / Под ред. Т. Малевой, А. Ослунда. М.: Гендальф, 2002. С. 179–208.

климата де-юре), так и резким улучшением практики применения права (улучшением инвестиционного климата де-факто). Конечно, это должно относиться и к большим компаниям и владениям, и к среднему и малому бизнесу на региональном уровне. Это естественное завершение периода массового перераспределения активов 1990-х годов, прошедшего по правилам, далеким от справедливости или, особенно, от логики установления господства эффективных хозяйствующих субъектов²¹. Но мы полагаем такой переход неизбежным с исторической точки зрения, причем установление защиты прав собственности и создание условий для инвестирования и роста в России зависят от того, как скоро и насколько радикально будет запрещено подрывать чужой бизнес или требовать взятки с тех, кто находится вне защиты «трамвая». Пассажиров одного, мы полагаем, прямо или косвенно амнистируют или любым иным способом обеспечат легитимность прошлых действий бывших «баронов», а ныне ответственных хозяев и двигателей прогресса и модернизации страны.

Но чтобы закрыть двери «трамвая» и установить общий правовой режим, нужно решить несколько непростых задач:

- установить и соблюдать норму для улицы и для всех, кто потом будет в «трамвае»;

- достичь консенсуса среди его пассажиров;

- действительно «закрыть двери» и блокировать попытки оставшихся на остановке втиснуться в него;

- пожертвовать (отцепить) частью вагонов, чтобы «трамвай», наконец, двинулся с места;

- «на улице» должны сознавать, что: а) «трамвай» ушел; б) больше нет возможности сесть в него; в) существуют только общие правила вертикальной мобильности;

- убедиться, что основные влиятельные акторы приняли данную завершающую реформу затянувшегося процесса трансформации собственности (проблема внешней легитимности).

При обсуждении возможных реформ в цикле 2008 г. А. Шаститко продемонстрировал требования к изменению институтов уже реформаторам (в приведенном нами значении термина), по сути, с санкции элиты, предполагая ее решимость обеспечить развитие страны. Но тогда возникают довольно серьезные требования к самой организации институциональной перестройки на позднейших этапах: «Выбор технологии, обуславливающей последовательную модернизацию институтов, — скорее исключение, чем правило. Подтверждение тому — не только экономическая история последних двух столетий, но и соотношение между стратегиями с точки зрения вероятности их реализации. Экзогенны ли вероятности?..»²². Решимость властей (правлящей элиты) изменять «правила игры» при неизбежном нарушении тех или иных интересов — важный аспект ситуации.

Рассматривая вопрос о роли элит в создании «порядка ограниченного доступа», нобелевский лауреат Д. Норт с соавторами указывают:

²¹ См.: Григорьев Л. Программы приватизации 1990-х годов // Экономика переходных процессов. Т. 1. М.: МУМ, 2010. С. 479–523.

²² Шаститко А. Е. Институциональная среда предпринимательской деятельности // Общественные науки и современность. 2008. № 2. С. 24–35.

«Наша парадигма больше внимания уделяет вопросам насилия и организационных структур внутри элит»²³. По сути, обсуждается вопрос об уменьшении насилия, упрощении доступа различных слоев общества к политической (и экономической) жизни. В этом подходе важно, что «развивающиеся общества ограничивают насилие посредством манипулирования со стороны политической системы с целью создания рент, чтобы обладающие властью группы и лица поняли, почему им выгодно воздержаться от насилия»²⁴. Фактически это обратная задача — предложение амнистии и ренты элитным «пассажирам трамвая», чтобы выкупить у них для общества максимум свободы доступа.

Следующее замечание касается способа действий элит для сохранения своего положения, в частности путем насилия, включая раздел и извлечение более высокой ренты в результате договоренности между «лидерами вооруженных групп» (по сравнению с конфликтом)²⁵. Добавим, что здесь необходим внешний гарант поддержания хрупких политических соглашений между не доверяющими друг другу группами. Их лидеры просчитывают варианты развития событий на длительный период и могут рассматривать такие соглашения как перемирие для укрепления перед будущим неизбежным конфликтом. Высокие ставки выживания элитных групп и соответствующие риски могут оказаться более важными, чем рациональный расчет рент, так сказать, «стационарных» вооруженных лидеров²⁶.

Наконец, авторы заключают: «На уровне элит важнейшим результатом станет рост уверенности в том, что верховенство права для элит (так! — Л. Г.) будет реализовано беспристрастно и в итоге возникнут институты, в которых отношение к элитам будет более справедливым и лично нейтральным, т. е. все более широкий круг элит будет жить по одинаковым правилам»²⁷. В некотором смысле это обещание беспристрастного суда (Гаагского?) над элементами элит.

В данной работе мы стремились показать, что правящие элиты многих стран должны перейти к правовому решению проблем в целом для страны, иначе возникнет угроза как ее развитию, так и их положению в стране в долгосрочном плане. Мы исходим из того, что элиты становятся «стационарными» и хотят максимизировать время своего пребывания на верху политики, финансов и общества. В докладе Норта с соавторами решается иная задача — уговорить «неудачные» (неэффективные) элиты отойти от дел на предложенных условиях, расширить доступ граждан к политической и экономической жизни²⁸. Для нас это

²³ Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности: Доклад на XIII Международной научной конференции НИУ ВШЭ, 3–5 апр. 2012 г. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012. С. 5 (см. также: Вопросы экономики. 2012. № 3).

²⁴ Там же. С. 8.

²⁵ Там же. С. 9.

²⁶ Личная история руководителей, смещенных в ходе «арабской весны» 2011–2012 гг., не слишком обнадеживает потенциальных лидеров, которые хотят отказаться от власти (насилия) в обмен на ренту и «покой».

²⁷ Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. Указ. соч. С. 15.

²⁸ Примером неудачной попытки «уговорить» арабские элиты на трансформацию можно считать работу: Arab Elites. Negotiating the Politics of Change / V. Perthes (ed.). L.: Boulder, 2004.

замечательный ракурс исследования — открытие дверей «трамвая» для добровольного выхода пассажиров или максимально свободного обмена пассажирами между ним и «очередью на остановке». Полагаем, это относится к разным стадиям развития и разным ситуациям: где-то элита может начать исход, а где-то, наоборот, она укрепляется и адаптируется. Отход правящей элиты от открытого контроля может быть и вынужденным, под давлением общественных протестов.

В нашу задачу не входит описание внезапно наступающих внешних изменений — цель работы состоит в анализе поведения элиты, которая уже в «трамвае». Можно предложить еще одну назидательную модель рисков пребывания элиты в «трамвае» при открытых дверях: из них можно выпасть, о чем идет речь в работе Норта с соавторами. Думается, что многие элементы элиты внутри «трамвая» это сознают: время от времени представители бизнеса и интеллектуальных элит призывают установить правовой порядок в той или иной стране.

Мы полагаем, что несколько факторов могут препятствовать закрытию дверей «трамвая» элитой и введению ею жестких правил (выполнение законов) для всех, кто остался снаружи, то есть для всего бизнеса, бюрократии и т. д. Во-первых, это непрерывное давление со стороны различных «своих» субэлит, гипозэлит, которые пытаются продлить период «открытого сезона перераспределения активов», чтобы успеть в «трамвай» (прицепить еще вагон), пока его двери не закрылись. Они и ряд пассажиров «трамвая» время от времени полагают возможным поделить часть активов того или иного пассажира или группы вовне для создания своих крупных состояний. Во-вторых, сложные взаимоотношения между финансовой и политической элитами, которые еще не решили вопрос о характере и композиции правящей элиты. В-третьих, незавершенная борьба кланов в связи с обсуждением программных вопросов совмещения двух целей — характера развития страны и одновременного сохранения контроля²⁹. В-четвертых, нерешенность проблемы легитимации собственности и безопасности, то есть предоставления обществом и элитами взаимных гарантий господства закона (по сути, амнистии за прошлые нарушения при захвате активов).

В частности, пассажирам «элитного трамвая» нужна уверенность, что эти позитивные с точки зрения развития страны изменения институтов надежны и сохранятся надолго, но и неожиданные дальнейшие перемены не затронут ядро таких пассажиров³⁰. Обычно правящие элиты не готовы принять идею потери контроля в обмен на беспристрастность и даже ренту (своего рода элитную пенсию). Решимость отсечь тех своих сторонников (или влиятельных членов конкурирующих элит), кто хотел бы сесть в «трамвай» или прицепить к нему еще пару вагонов, — также вопрос политического мужества и мудрости правящей элиты. Выраженный и реализуемый спрос элиты на верховенство права — это долгосрочный выбор курса на устойчивость общества и положения самой элиты.

²⁹ См.: Григорьев Л. Элиты и средний класс // SPERO. 2010. № 13.

³⁰ В Испании это было сделано с помощью знаменитого Пакта Монклоа.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ ДОВЕРИЯ И КОНТРОЛЯ В НЕФОРМАЛЬНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ТРАНСАКЦИЯХ*

Доверие является неотъемлемым атрибутом денежных отношений любого типа. Без доверия к ликвидности монетарных обязательств, к безусловному принятию к оплате местной денежной единицы широким кругом партнеров по контрактам и к предсказуемости курса ее обмена на другие товары и услуги денежное обращение невозможно. С учетом повсеместности доверительных отношений в денежных транзакциях интерес к объяснению природы такого доверия становится вполне понятным. Классическое описание принципов формирования и поддержания доверия в монетарных отношениях дал Г. Зиммель, который утверждал, что этот вид доверия сочетает черты «религиозной веры» и «слабой формы индуктивного знания»¹. Взятые вместе, эти два представления должны убедить индивидов в непрерывном течении денежных операций и их предсказуемости на основе ранее накопленного опыта экономических обменов. Однако довольно трудно согласиться с аргументом Зиммеля, что доверие экономических агентов можно свести к простой комбинации мысленных проекций, дающих автоматизм действия и утверждающих агентов в своем мнении. Скорее следовало бы ожидать, что подлинное доверие к деньгам имеет более прочные основания. В том числе это означает, что его могут поддерживать вспомогательные институты монетарных отношений, то есть эта институциональная среда служит основой для формирования доверия в денежных системах, поэтому их участники могут принимать на себя определенные финансовые обязательства, подлежащие исполнению в будущем.

В предыдущей статье² мы обрисовали основные принципы институциональной теории доверия в денежных системах, которая предполагает, что экономические агенты создают пирамидальные структуры поддерживающих институтов с целью укрепить доверие к монетарным обязательствам своих партнеров. Верхние уровни этих институциональных систем соответствуют денежным обязательствам более высокой ликвидности или исполнимости, что предоставляет им возможность более широкого обращения и большую востребованность при оплате товаров и услуг в экономических контрактах. По мере восходящего движения в иерархических структурах поддержания доверия экономические агенты получают все больше институциональных гарантий

* Автор выражает благодарность редакторам журнала, а также анонимному рецензенту за ценные замечания, которые помогли улучшить статью. Данная работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках проекта № 10-02-00009а «Формирование и эволюция доверительных отношений в сложных социально-экономических системах».

¹ *Simmel G. The Philosophy of Money. 2nd enlarged ed. L.: Routledge, 1990. P. 178–179.*

² *Ляско А. Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах // Вопросы экономики. 2011. № 7.*

и заверений в обоснованности их денежных требований. Одновременно множественность институциональных пирамид, поддерживающих доверие индивидов в денежных системах, отражает многообразие социальных контекстов, в которых осуществляются денежные обмены.

Но эти упорядоченные иерархии не способны выполнить предназначенную им роль институциональной защиты доверия в денежных системах из-за неизбежно возникающих проблем бесконечного регресса, отсутствия гаранта высшей инстанции, а также сложности и неконтролируемости комплексных систем денежного обращения. Как следствие, доверительные отношения к монетарным обязательствам во всех их специфических формах — от национальной денежной единицы до частного кредита — не могут получить необходимую поддержку, обоснование или страхование со стороны институтов высшего порядка. Вместо хотя бы частичной рационализации, доверие к деньгам возвращается на уровень зиммелевского сочетания слепой веры и слабой индукции, которое, как ранее предполагалось, должно преодолеваться посредством вспомогательных институциональных структур.

Но несмотря на эти пессимистические выводы, мы можем наблюдать деятельность некоторых монетарных систем специального вида, которые, как представляется, опровергают закон неизбежного разрушения доверия в денежных системах. Кредитные кооперативы, неформальные сберегательные ассоциации, институты микрофинансирования, совмещенные финансовые контракты и неофициальные каналы перевода наличных денег за границу представляют собой такие виды денежных обязательств, которые на первый взгляд основаны на взаимном доверии и потому вполне предсказуемо выполняются в большинстве случаев взаимодействия экономических агентов. Выполнение финансовых обязательств в этих институциональных соглашениях эффективно достигается при использовании неформальных норм и распространения информации³. В результате, например, в соглашениях о микрокредитовании вероятность возврата заемных средств составляет 95%; ассоциации взаимопомощи в сбережениях и кредитовании образуют возобновляемые структуры, длительность существования которых исчисляется месяцами и даже годами, а неформальные международные системы перевода денег за границу действуют с абсолютной надежностью, но не оставляют даже малейшего следа в официальных документах. Долговременность и постоянное воспроизведение этих схем в различных географических и социальных условиях нуждаются в приемлемом объяснении⁴.

³ *Besley T. Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries // Journal of Economic Perspectives. 1995. Vol. 9, No 3. P. 115–127.*

⁴ Термин «неформальные денежные транзакции» используется в данной статье несколько расширительно, поскольку ряд приводимых в ней примеров денежных взаимодействий экономических агентов имеет значительную формальную составляющую (это относится к соглашениям в рамках деятельности кредитных кооперативов и институтов микрокредитования). Для обозначения этого класса денежных транзакций Т. Бесли (*Besley T. Op. cit. P. 115*) использует определение «нерыночные институты». С его точки зрения, относящиеся к ним кредитные кооперативы, неформальные кредитные и страховые соглашения, ассоциации взаимных сбережений и связанное кредитование в сельском хозяйстве характеризуются «относительно малым использованием формальных контрактных обязательств, принудительно исполняемых посредством кодифицированной системы права», но делают акцент на хорошо разработанной системе неформальных норм и традиций, определяющих функционирование этих институтов.

Возможный ответ на этот вопрос заключается в том, что за устойчивое поддержание специальных видов неформальных монетарных соглашений ответственность несет не столько доверие, сколько противоположная ему сила, а именно *социальный контроль за поведением агентов внутри тесно связанных экономических сообществ*. Успех, продолжительность и воспроизведение этих монетарных соглашений зависят от интенсивности нормативного контроля за деятельностью участников. Социальная укорененность и плотная сеть неформальных норм и правил, постепенно возникающих в данных ассоциациях, становятся ключевыми звеньями в управлении поведением сторон в денежных обменах. Степень замещения доверия контролем в неформальных финансовых соглашениях может варьировать от достаточно мягкой (кредитно-депозитные общества взаимопомощи) до более жесткой (институты микрофинансирования), но во всех случаях контроль занимает место доверия с целью обеспечить стабильность данных систем⁵.

Наш вклад в дискуссию о способах принуждения к выполнению взятых на себя партнерами обязательств в рамках неформальных финансовых транзакций заключается в установлении доминирующей роли институтов контроля (и, одновременно с этим, второстепенного вклада институтов доверия) в обеспечении стабильности и предсказуемости результатов неформальных денежных обменов.

Мягкая форма вытеснения доверия: неформальные ассоциации сбережений и кредита

Под доверительными отношениями в неформальных финансовых транзакциях мы понимаем, в первую очередь, доверие к тому, что денежные обязательства партнеров по финансовым сделкам будут исполнены так, как это предусмотрено первоначальными соглашениями между ними, даже при отсутствии или в условиях ограниченной применимости формальных норм и санкций, контролирующих поведение агентов. Таким образом, доверительные отношения данного типа

⁵ Вопрос о взаимном замещении отношений доверия и контроля как механизмов координации экономических обменов далеко не так просто, как кажется на первый взгляд. Существует обширная литература, где проанализированы взаимоотношения этих двух институтов, как правило, в контексте внутри- или межорганизационной деятельности. Некоторые авторы (*Inkpen A., Currall S.* International Joint Venture Trust: An Empirical Examination // *Cooperative Strategies: North American Perspectives* / P. Beamish, J. Killing (eds.). San Francisco: Lexington Press, 1997. P. 308–334) считают нормы доверия и контроля субститутами (аргументация данной статьи лежит в русле этих исследований). Другие ученые (*Das T., Teng B.-S.* Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances // *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23, No 3. P. 491–512; *Sitkin S.* On the Positive Effect of Legalization on Trust // *Research on Negotiation in Organizations*. Vol. 5 / R. Bies, R. Lewicki, B. Sheppard (eds.). Greenwich: JAI Press, 1995. P. 185–217) считают действия институтов доверия и контроля взаимодополняющими. Ряд авторов (*Moellering G.* The Trust/Control Duality: An Integrative Perspective on Positive Expectations of Others // *International Sociology*. 2005. Vol. 20, No 3. P. 283–305) настаивают на диалектическом единстве и неразрывной связи этих норм. Наконец, существует тезис о том, что взаимоотношения между нормами доверия и контроля определяются специфическим контекстом взаимодействий экономических агентов (*Das T., Teng B.-S.* Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework // *Organization Studies*. 2001. Vol. 22, No 2. P. 251–283).

отличаются от абстрактного доверия к деньгам как инструменту осуществления экономических обменов, а также от персонализированного доверия к конкретному участнику финансовых транзакций.

Мы начнем рассматривать процессы вытеснения доверия в неформальных денежных соглашениях с относительно мягкой формы замены доверия контролем, которая наблюдается внутри кредитно-депозитных ассоциаций взаимопомощи (*rotating savings and credit associations*, сокращенно «Rosca»). Деятельность таких ассоциаций заключается в том, что группа индивидов делает регулярные вклады в общий фонд, который затем передается по очереди каждому участнику в соответствии с заранее установленным порядком (обычно по принципу лотереи или аукциона). После получения фонда участник исключается из последующего распределения, но продолжает вносить платежи до тех пор, пока «Rosca» не достигнет своей финальной точки, когда каждый участник по одному разу воспользовался общими финансовыми ресурсами. Затем ассоциация либо распускается, либо начинает новый цикл. Участники этого соглашения связаны между собой отношениями родства, общим социальным происхождением или близостью мест проживания и работы, что облегчает выполнение взаимных финансовых обязательств в пределах тесно связанных сообществ.

Подобные соглашения существуют под различными названиями в ряде стран, в основном в развивающихся, где возможности финансировать покупку товаров длительного пользования или капитальные инвестиции из альтернативных источников серьезно ограничены из-за недостаточной доступности банковских операций и проблем информационной асимметрии. Данные по развивающимся странам⁶ подтверждают высокую долю участия мужчин и женщин в неформальных группах сбережения и кредита. Например, членство в Республике Конго охватывает около 50% взрослого населения, а опросы в Того, Нигерии и Камеруне свидетельствуют о том, что в сельской местности этих стран в «Rosca» участвуют от 50 до 95% населения. Быстрый прогресс в экономическом развитии не обязательно влечет за собой снижение участия в сберегательных ассоциациях: на Тайване в среднем 20,5% домохозяйств принимают участие в такого рода неформальных финансовых соглашениях⁷. Кредитно-сберегательные ассоциации популярны и в развитых странах, преимущественно среди групп населения с ограниченным доступом к формальным каналам заимствования⁸. Например, корейские иммигранты в США активно используют группы сбережения и кредита для организации нового бизнеса.

Неформальные ассоциации финансовой взаимопомощи существуют в двух стандартных вариантах, которые можно назвать «лотерейным» и «аукционным». В ассоциации *лотерейного* типа общий фонд передается индивиду, который избран по жребию в каждом раунде. В следующих раундах этот участник исключается из розыгрыша

⁶ Bouman F. J. A. Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective // World Development. 1995. Vol. 23, No 3. P. 371–384.

⁷ Levenson A., Besley T. The Anatomy of an Informal Financial Market: Rosca Participation in Taiwan // Journal of Development Economics. 1996. Vol. 51, No 1. P. 45–68.

⁸ Besley T. Op. cit.

лотереи, но обязан вносить фиксированный денежный вклад в общий фонд. Напротив, *аукционный* тип «Rosca» предполагает, что индивид получает доступ к фонду раньше остальных участников, если он готов предложить премию к размеру фонда, уплачиваемую немедленно или добавляемую к его будущим взносам в общий фонд⁹. Индивиды, предложившие заплатить наиболее крупную премию, получают преимущество в использовании фонда, но лишь до некоторого размера предложенного взноса, чтобы избежать проблемы неблагоприятного отбора. С. Андерсон и Ж.-М. Балан¹⁰ указывают на значительное разнообразие соглашений «Rosca» в отношении частоты и объема взносов в общий фонд, количества участников и способа, которым определяется очередность выигравших. Факторы, лежащие в основе выбора между различными типами ассоциаций взаимопомощи, часто связаны с поддержанием устойчивости этого коллективного соглашения. На такой выбор могут влиять альтернативные издержки доступа к финансовым ресурсам вне пределов ассоциации и разброс в ожиданиях участников группы по поводу доходов от инвестирования полученных фондов¹¹. Было показано, что устойчивость соглашения представляет собой более серьезную проблему в ассоциациях аукционного типа, поскольку в них больше выигрыш участника в результате раннего отказа от дальнейших выплат¹².

Возможно, чтобы избежать проблем нестабильности в стандартных вариантах кредитно-депозитных ассоциаций взаимопомощи, их участники изобрели третью форму осуществления этого неформального финансового соглашения — «*фиксированную*». В этой схеме очередность выдачи общего фонда устанавливается в соответствии с заранее определенным порядком и не меняется в последующих раундах. В некоторых странах при образовании ассоциаций финансовой взаимопомощи преобладают именно фиксированные соглашения. Например, изучение неформальных ассоциаций сбережений и кредита в Кении показало, что 71% всех соглашений принадлежал к фиксированному типу, а 29% относились к аукционным институтам¹³. Порядок выдачи фонда реципиентам обычно определяется главой ассоциации¹⁴. Иногда это происходит в более гибкой форме, если допускается торг между участниками во время цикла по поводу следующего этапа распределения общего фонда¹⁵.

⁹ Besley T., Coate S., Loury G. The Economics of Rotating Savings and Credit Associations // American Economic Review. 1993. Vol. 83, No 4. P. 792–810.

¹⁰ Anderson S., Baland J.-M. The Economics of Roscas and Intrahousehold Resource Allocation // Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117, No 3. P. 963–995.

¹¹ Koisted J., Lyk-Jensen P. Rotating Savings and Credit Associations: The Choice Between Random and Bidding Allocation of Funds // Journal of Development Economics. 1999. Vol. 60, No 1. P. 143–172.

¹² Besley T., Coate S., Loury G. Op. cit.

¹³ Anderson S., Baland J.-M., Moene K. O. Enforcement in Informal Saving Groups // Journal of Development Economics. 2009. Vol. 90, No 1. P. 14–23.

¹⁴ Handa S., Kirton C. The Economics of Rotating Savings and Credit Associations: Evidence from the Jamaican 'Partner' // Journal of Development Economics. 1999. Vol. 60, No 1. P. 173–194.

¹⁵ Brink R. van den, Chavas J.-P. The Microeconomics of an Indigenous African Institution: The Rotating Credit and Savings Association // Economic Development and Cultural Change. 1997. Vol. 45, No 4. P. 745–772.

Исследователи не пришли к единому мнению относительно основных целей, ради которых участники вступают в кредитно-депозитные ассоциации, и по этому поводу в литературе продолжаются дискуссии. Некоторые считают, что этот тип финансовых институтов помогает осуществить покупку благ длительного пользования¹⁶ или застраховаться от возможных резких изменений в доходах участников на период ротации фонда¹⁷. Другие объяснения предполагают, что «Rosca» помогают разрешать конфликты внутри домохозяйств по поводу расходования и накопления денежных средств¹⁸, предоставляют эффективную технологию поддержания своих обязательств по накоплению сбережений¹⁹, а также сводят вместе заемщиков и владельцев депозитов, причем ранние получатели общего фонда выступают в роли заемщиков, а поздние — в роли получателей дохода по депозиту²⁰. Еще одна точка зрения²¹ состоит в том, что использование фондов в неформальных ассоциациях представляет собой комбинацию инвестиционных и потребительских решений, поэтому «Rosca» не имеют какой-то одной конкретной цели.

Какие бы разногласия ни возникали между исследователями по поводу целей существования данных ассоциаций, все специалисты, изучающие неформальные кредитно-депозитные схемы, приходят к выводу о необходимости обеспечивать устойчивые выплаты участников в общий фонд (особенно после того, как они получили доступ к накопленным средствам), чтобы этот неформальный финансовый институт мог функционировать без перебоев. Соглашения о финансовой взаимопомощи неизбежно оказываются уязвимыми перед проблемами неблагоприятного отбора и морального риска, поскольку участники, которые уже получили в распоряжение общий фонд, не имеют стимулов вносить новые платежи. Ассоциации пытаются преодолеть эти проблемы посредством использования «социального залога», возникающего благодаря тесной связанности участников. Члены ассоциации взаимных сбережений и кредита обычно имеют общее место работы или проживания; они также могут принадлежать к определенным этническим или родственным группам. Социальные связи между участниками ассоциации помогают сгладить проблему информационной асимметрии и в то же время облегчают следование групповым нормам за счет неявной угрозы социальных санкций и исключения нарушителя из всех последующих транзакций внутри тесно связанных сообществ. Другие социальные механизмы, повышающие предсказуемость поведения участников

¹⁶ *Besley T.* Op. cit.; *Besley T., Levenson A. R.* The Role of Informal Finance in Household Capital Accumulation: Evidence from Taiwan // *Economic Journal*. 1996. Vol. 106, No 434. P. 39–59; *Handa S., Kirton C.* Op. cit.

¹⁷ *Calomiris C. W., Rajaraman I.* The Role of ROSCAs: Lumpy Durables or Event Insurance? // *Journal of Development Economics*. 1998. Vol. 56, No 1. P. 207–216.

¹⁸ *Anderson S., Baland J.-M.* Op. cit.

¹⁹ *Gugerty M. K.* You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Credit and Savings Associations in Kenya // *Economic Development and Cultural Change*. 2007. Vol. 55, No 2. P. 251–282.

²⁰ *Levenson A., Besley T.* Op. cit.

²¹ *Kimuyu P. K.* Rotating Saving and Credit Associations in Rural East Africa // *World Development*. 1999. Vol. 27, No 7. P. 1299–1308.

неформальных финансовых соглашений, могут включать тщательный отбор участников, регулирование порядка доступа к общему фонду и создание кредитных резервов для чрезвычайных ситуаций²².

Социальная связанность участников кредитно-депозитных ассоциаций влияет на их отношение к исполнению взятых на себя финансовых обязательств. В их сознании, говоря языком теории игр, неформальные сберегательные и кредитные отношения воспринимаются не как одиночные игры или игры с конечным числом раундов (где появляется сильное искушение вести себя оппортунистически и пренебрегать ранее данными обещаниями), а как бесконечные игровые взаимодействия с длинной «тенью будущего», что немедленно приводит к развитию взаимного доверия и сотрудничества. Поэтому может показаться, что указанные доверительные отношения сами по себе способны поддерживать стабильность в неформальных финансовых партнерствах типа «Rosca». Следуя этой линии аргументации, можно предположить, что общие социальные связи между участниками могут формировать «узы взаимного доверия»²³, что предотвращает оппортунистические действия со стороны членов ассоциаций и обеспечивает дальнейшую работу этого неформального института. Но в действительности избыточная надежда на доверие оказывается разрушительной для будущих результатов сотрудничества в рамках кредитно-депозитных ассоциаций, поскольку она не позволяет создать надежные барьеры на пути потенциально деструктивного поведения оппортунистически настроенных участников, которое может быстро привести к распаду всей финансовой системы взаимных сбережений и кредита. Подобные случаи крупномасштабных провалов неформальных кредитно-депозитных институтов отмечались на Тайване²⁴. Многосторонний контроль, который, по существу, замещает собой доверительные отношения в данном окружении, значительно надежнее обеспечивает выполнение обязательств в неформальных финансовых соглашениях.

В свете невозможности использования правовых инструментов принуждения в партнерствах «Rosca» и серьезную потенциальную угрозу дефолта по взаимным денежным обязательствам²⁵, встроенные способы обеспечения взятых на себя обещаний становятся особенно важными для беспрепятственного функционирования институтов финансовой взаимопомощи. Неформальный контроль в кредитно-депозитных ассоциациях может иметь разные формы. Некоторые из них рассматриваются ниже.

Прежде всего, функция контроля в «Rosca» осуществляется при помощи механизма наблюдения со стороны других участников тесно связанных однородных групп, причем особая и четко очерченная роль главного контролера принадлежит неформальному лидеру кредитно-депозитной ассоциации. Эти лидеры регулируют операционную сторону деятельности ассоциаций взаимопомощи, определяя размер вклада

²² Brink R. van den, Chavas J.-P. Op. cit.

²³ Vélez-Ibañez C. G. Bonds of Mutual Trust: The Cultural Systems of Rotating Credit Associations among Urban Mexicans and Chicanos. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1983.

²⁴ Levenson A., Besley T. Op. cit.

²⁵ Anderson S., Baland J.-M., Moene K. O. Op. cit.

каждого участника в общий фонд, а иногда и порядок заимствования из него. Анализ большой группы из примерно 1000 членов «Rosca» на Ямайке показал, что лидер ассоциации вносит вклад в стабильность этого монетарного соглашения, принимая решения об очередности получателей денежного фонда с учетом информации об их срочных потребностях или текущих возможностях вернуть заем²⁶. Минимизация риска дефолта достигается также посредством аккумуляции резервных фондов, при котором лидер ассоциации получает кредит в последнюю очередь или контролирует дополнительный заемный капитал для срочных финансовых случаев, обеспечивая, таким образом, стабильность системы в целом благодаря принятию на себя роли кредитора высшей инстанции. Помимо распределения очередности займов, лидер несет ответственность за обеспечение своевременных взносов со стороны участников и назначение наказаний за просрочку или отказ от платежа. Все эти функции, делегируемые неформальному лидеру сообщества «Rosca», иллюстрируют возможности данного индивида контролировать поведение членов ассоциации и сдерживать их оппортунистические намерения.

Дополнительные способы устройства ассоциаций финансовой взаимопомощи включают специфические механизмы наблюдения, направленные на ограничение будущего выбора участников²⁷. Примерно 60% кредитно-депозитных ассоциаций в выборке контролируют поведение своих членов посредством заключения соглашений о расходовании средств. Подписывая такое соглашение, участник ассоциации обязуется использовать полученные централизованные фонды на приобретение некоторых, заранее определенных объектов, а реальные направления расходов впоследствии проверяют товарищи по группе. В более общем плане сила горизонтальных связей в неформальных ассоциациях, которые используются как «социальный залог», направляющий поведение участников и обеспечивающий погашение финансовых обязательств каждого агента, определяется тремя группами параметров: возможностью взаимного наблюдения, ценностью положительной репутации действующих и перспективных участников «Rosca», а также существованием источников информации, которые могут помочь оценить надежность каждого участника этого неформального финансового соглашения²⁸. Взяты вместе, эти факторы определяют степень контроля, которая доступна в пределах неформальной ассоциации взаимопомощи путем осуществления функции наблюдения со стороны рядовых участников и руководителей группы.

Другим влиятельным инструментом контроля в кредитно-депозитных ассоциациях можно считать угрозу ответных действий по отношению к участникам, которые изменяют ранее взятым на себя финансовым обязательствам. Например, в городских поселениях Камеруна кредитно-депозитные ассоциации защищают себя от неспособности

²⁶ Handa S., Kirton C. Op. cit.

²⁷ Gugerty M. K. Op. cit.

²⁸ Chiteji N. S. Promises Kept: Enforcement and the Role of Rotating Savings and Credit Associations in an Economy // Journal of International Development. 2002. Vol. 14, No 4. P. 393–411.

отдельных партнеров внести вклад в общий фонд, захватывая собственность участника, который отказывается от выплат²⁹. Сходные действия, нацеленные на компенсацию групповых потерь через присвоение активов должника, упоминаются в контексте принуждения к исполнению обязательств перед ассоциацией в Кении³⁰. Механизмы санкций могут включать различные штрафы, накладываемые на участников для принуждения к соблюдению совместно установленных в группе правил и в качестве наказания за нерегулярность платежей или отказа от них. В сельской местности, где индивиды вовлечены в плотную сеть экономических контрактов и социальных обменов со своими соседями, потери, связанные с ответными действиями, оказываются еще больше, поскольку нарушающий свои обязательства индивид теряет любые возможности сотрудничества с другими жителями деревни. Следовательно, обещания, данные в ассоциациях финансовой взаимопомощи, рассматриваются очень серьезно, а взносы в коллективный фонд имеют приоритет перед всеми остальными платежами членов сельских сообществ.

Еще один способ контроля за действиями членов неформальных ассоциаций взаимопомощи заключается в напоминании им о негативных последствиях нарушения принятых на себя финансовых обязательств, а именно об утрате совместных возможностей приобрести инвестиционные товары или аккумулировать средства для особых нужд. Потеря доступа к коллективным механизмам накопления капитала означает необходимость единоличных сбережений, что для многих индивидов невозможно из-за скудости их финансовых ресурсов и ограничений по времени, накладываемых различными событиями, которые запланированы в их циклах производства и потребления. В соответствии с данной логикой сокращение среднего времени ожидания в процессе накопления средств и приобретения крупных активов выступает основным мотивом коллективных сбережений, организуемых участниками групп «Rosca»³¹. Неформальные сберегательные институты позволяют группам индивидов с ограничениями ликвидности приобретать инвестиционные товары раньше, чем это было бы возможно в случае индивидуальных сбережений посредством банковских депозитов или каких-то других механизмов³². Этих соображений достаточно, чтобы поддерживать намерения участников регулярно и в полном объеме вносить платежи в рамках неформальных кредитно-депозитных соглашений, поскольку альтернативные каналы доступа к финансовым ресурсам сопряжены с более высокими транзакционными издержками или более длительными периодами накопления. Кроме того, когда индивида исключают из коллективной системы взаимной финансовой поддержки, он теряет возможность использовать специфическую технологию «сберегательных обязательств», которая делает сбережения неликвидными и таким образом защищает

²⁹ Brink R. van den, Chavas J.-P. Op. cit.

³⁰ Anderson S., Baland J.-M., Moene K. O. Op. cit.

³¹ Callier P. Informal Finance: The Rotating Saving and Credit Association — An Interpretation // Kyklos. 1990. Vol. 43, No 2. P. 273—276.

³² Besley T., Coate S., Louny G. Op. cit.; Levenson A., Besley T. Op. cit.

их от текущих экономических требований со стороны домохозяйств или личного потребления³³. Следовательно, трудности с накоплением значительного объема сбережений вне ассоциаций создают дополнительный уровень контроля за поведением индивидов в неформальных финансовых соглашениях и обеспечивают дисциплинирующую власть коллективных договоренностей, что необходимо для предотвращения оппортунистических намерений со стороны участников ассоциаций.

Еще одно звено контроля, используемое в структурах «Rosca», связано с недоступностью альтернативных способов кредитования для многих индивидов из бедных домохозяйств в развивающихся странах. Участники групп финансовой взаимопомощи должны подчиняться нормам, которые регулируют приемлемое поведение в неформальных обществах сбережений и кредита, из-за проблем с получением ресурсов по линии банков и других официальных учреждений по распределению финансовых средств. В исследовании практики неформальных ассоциаций в сельских районах Восточной Африки было показано, что эти кредитно-сберегательные объединения используются, чтобы компенсировать недостатки в деятельности формальных финансовых институтов, возникающие в результате информационной асимметрии между потенциальными кредиторами и сельскими заемщиками³⁴. Эта асимметрия блокирует попытки выделить из общей массы соискателей надежных кандидатов на предоставление займа и последующее заключение кредитных соглашений с их участием. Была обнаружена экономически значимая связь между участием тайваньских домохозяйств в «Rosca» и приобретением товаров длительного пользования в этой стране, что предполагает более низкие издержки сбережения внутри неформальных групп по сравнению с официальными банковскими каналами, особенно для индивидов, которым сложно выйти на рынки формального кредитования³⁵.

Низкая доступность официального банковского кредита служит аргументом для введения еще одной формы контроля за участниками финансовых ассоциаций, называемой «проблемным банком». Этот институт выполняет функцию небольшого резервного банка, из которого члены группы могут при необходимости заимствовать средства по эффективной годовой ставке 25–30%³⁶, особенно если индивиды не могут справиться со своими обязательствами по внесению платежей в общий фонд из-за непредвиденных обстоятельств или срочных конкурирующих выплат. Подписка на услуги «проблемного банка» обязательна для всех участников «Rosca» и обеспечивает финансовую дисциплину и четкое функционирование механизма коллективных сбережений. Очевидно, что существование этого инструмента контроля основано на ограниченной доступности кредита за пределами неформальных финансовых соглашений.

Одно из наиболее важных проявлений социального контроля в неформальных кредитно-депозитных ассоциациях связано с перспективой

³³ *Gugerty M. K.* Op. cit.

³⁴ *Kimuyu P. K.* Op. cit.

³⁵ *Besley T., Levenson A. R.* Op. cit.

³⁶ *Brink R. van den, Chavas J.-P.* Op. cit.

исключения и остракизма в отношении участников, которые постоянно проявляют некооперативное поведение, демонстрируя неспособность или нежелание вносить деньги в общий фонд, как это предусмотрено ранее заключенными коллективными соглашениями. Многообразные отношения между членами групп взаимопомощи, наряду с их частыми взаимодействиями в социальной, экономической и культурной сфере, помогают создать систему постепенно нарастающих санкций в отношении нарушителей. Эти санкции достаточно жесткие, чтобы гарантировать соблюдение норм и правил, установленных внутри неформальных финансовых сообществ. Исключение из круга участников будущих ассоциаций сбережений и кредита, потеря репутации и ухудшение социального статуса членов семьи нарушителя представляют собой лишь некоторые примеры механизмов принуждения и контроля, доступные в группах финансовой взаимопомощи «Rosca» благодаря плотной социальной структуре, в которой укоренены неформальные экономические транзакции³⁷. Если исключение участника из всех будущих взаимодействий само по себе не служит достаточно сильным аргументом для предотвращения дефолта, неформальные ассоциации могут применять дополнительные институциональные и структурные механизмы, гарантирующие, что члены группы будут выполнять ранее взятые на себя обязательства³⁸. Запрет доступа к системам коллективных сбережений или исключение действующего участника из неформальной финансовой группы (а значит, и из всех остальных групп с общими социальными, географическими или родственными характеристиками) могут иметь множество причин, включая плохую репутацию индивида, его отсутствие на коллективных собраниях ассоциации или нерегулярные платежи³⁹. Наряду с потерями от социального остракизма внутри небольшого сельского сообщества угроза исключения из всех важных экономических взаимодействий оказывает заметное влияние на намерения и реальные действия индивидов. В результате воспринимаемые ими выгоды от аккуратного внесения платежей в фонды «Rosca» и получения доступа к коллективно аккумулируемым финансовым ресурсам перевешивают искушение скрыться с полученными деньгами или перестать вносить платежи в центральный фонд, что обеспечивает выполнение финансовых соглашений, несмотря на их неформальную природу⁴⁰.

Перечисленные выше формы внутреннего контроля за поведением участников групп финансовой взаимопомощи представляют собой относительно мягкие варианты замещения доверия инструментами принуждения. Но сила контролирующих механизмов, которые обеспечивают стабильность неформальных финансовых соглашений посредством создания мощного набора стимулов, заставляющих индивидов подчиняться коллективным нормам и вносить справедливую часть платежей в общий фонд, становится вполне очевидной.

³⁷ Anderson S., Baland J.-M. Op. cit.; Besley T., Coate S., Loury G. Op. cit.; Chiteji N. S. Op. cit.; Kovsted J., Lyk-Jensen P. Op. cit.

³⁸ Anderson S., Baland J.-M., Moene K. O. Op. cit.

³⁹ Anderson S., Baland J.-M. Op. cit.

⁴⁰ Brink R. van den, Chavas J.-P. Op. cit.

**Более жесткий случай замещения доверия:
соглашения о микрокредитовании
в развивающихся странах**

Другой пример замещения доверия контролем на неформальных финансовых рынках относится к практике распределения ресурсов по программам микрокредитования в условиях развивающейся экономики. Обычно получатели этих специальных кредитных линий принадлежат к экономически уязвимым группам населения, не обладающим такими активами, как земельные участки или производственные мощности, которые можно использовать в качестве залога по стандартному договору займа, заключаемому в формальном банковском секторе. Доступ этих групп к заимствованию через обычные банковские каналы может быть затруднен из-за недостаточного объема предоставления финансовых услуг во многих районах развивающихся стран, а также информационной асимметрии по поводу надежности потенциальных заемщиков, которая мешает банкам вступить в кредитные соглашения с клиентами, рассеянными по отдаленным и преимущественно сельским территориям. Важным аспектом микрокредитования является доминирование неформальных норм, соглашений и правил в отношениях между источниками и реципиентами кредитного капитала, хотя сам договор займа (как и любые кредитные соглашения) заключается в сфере действия формальных банковских институтов. Хотя заемщик несет формально обусловленную персональную ответственность за своевременное обслуживание и возврат кредита, его действия в значительной степени регулируются и направляются неформальными институтами, очерчивающими социально приемлемые нормы индивидуального и коллективного поведения в среде участников соглашений о микрокредитовании.

Одним из наиболее известных примеров в области предоставления микрокредитов является бангладешский Грамин банк (Grameen Bank), деятельность которого служит образцом для устройства подобных операций в других странах Восточной Азии и — шире — во всех развивающихся экономиках. Его исключительный успех может быть проиллюстрирован статистическими результатами: Grameen Bank достиг уровня возврата долга 98%, работая с 2 млн бедных заемщиков, разбросанными по 34 тыс. деревень⁴¹. Среди клиентов банка женщины оставляют подавляющее большинство (свыше 95%). Эти данные хорошо соотносятся с другими эмпирическими результатами⁴², согласно которым индивиды, входящие в группы заемщиков с преобладанием женщин в их составе, с меньшей вероятностью допускают дефолт по своим обязательствам.

Исключительно высокий показатель возврата кредитов в условиях микрофинансирования нуждается в правдоподобном объяснении. Традиционно исследователи выделяют роль «социального залога» в поддержании высоких результатов деятельности банка. Введение

⁴¹ Jain P. S. Managing Credit for the Rural Poor: Lessons from the Grameen Bank // World Development. 1996. Vol. 24, No 1. P. 79–89.

⁴² Anthony D., Horne C. Gender and Cooperation: Explaining Loan Repayment in Micro-Credit Groups // Social Psychology Quarterly. 2003. Vol. 66, No 3. P. 293–302.

правила коллективной ответственности, когда группа из пяти участников программ Grameen Bank несет ответственность за возврат каждого индивидуально взятого кредита в составе группы, считается наиболее важным фактором, дисциплинирующим заемщиков и обеспечивающим рост показателей возврата. Совместная ответственность в практике группового кредитования улучшает статистику возврата, поскольку организует давление со стороны других участников группы, мотивирует индивидов выплатить долг и даже создает условия, при которых более успешные заемщики вносят платежи за членов группы, которые не могут расплатиться по кредиту из-за тяжелого финансового положения⁴³. Но этот аргумент не находит поддержки в рамках детального изучения операций Grameen Bank: политику совместной ответственности за регулярные платежи по каждому индивидуальному займу на практике банк не проводит. Членов группы не заставляют вносить просроченные платежи за их товарищей, допустивших дефолт. От них также не требуют гарантий по будущему возврату долга со стороны других участников группы. Поэтому необходимо предложить альтернативное объяснение успеха Grameen Bank в выстраивании отношений со своими заемщиками.

На первый взгляд, функция возврата долга, которая, как предполагалось ранее, обеспечивается соглашениями о коллективной ответственности, могла быть с успехом выполнена благодаря формированию доверия и последующего сотрудничества на базе взаимных доверительных отношений. Есть мнение, что новое поколение институтов микрофинансирования (к которому принадлежит Grameen Bank и его последователи) поддерживает доверие и обмен информацией в рамках долгосрочных отношений со своими клиентами⁴⁴. Это приводит к накоплению положительного опыта в повторяющихся транзакциях и развитию институциональной памяти и организационного доверия, которое может со временем заменить межличностные доверительные отношения, изначально существующие между служащими банка и индивидуальными заемщиками. Более того, этот результат может быть достигнут при отсутствии вещественного залога или какого-либо другого обеспечения выданных средств в данном типе кредитных отношений. Доверие также играет важную роль во взаимодействии между домохозяйствами и посредниками, которые используют социальные связи среди членов неформальных сообществ и облегчают им доступ к ресурсам микрокредитования⁴⁵.

Тем не менее оказывается, что стабилизирующую роль в отношениях микрокредитования, которая приписывается доверию, в действительности *может значительно лучше исполнить механизм контроля*. Эти контролирующие инструменты укоренены в структурных принципах и неформальных нормах, которые вводятся кредитными

⁴³ Besley T., Coate S. Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral // Journal of Development Economics. 1995. Vol. 46, No 1. P. 1–18.

⁴⁴ Sriram M. S. Information Asymmetry and Trust: A Framework for Studying Microfinance in India // Vikalpa: The Journal for Decision Makers. 2005. Vol. 30, No 4. P. 77–85.

⁴⁵ Casson M., Della Giusta M. The Costly Business of Trust // Development Policy Review. 2004. Vol. 22, No 3. P. 321–342.

организациями, а их мощное воздействие на намерения и действительное поведение заемщиков ни в коей мере не ослабляется из-за их неформальной или неявной природы. Контроль в среде осуществления микрофинансирования поддерживается сразу по нескольким направлениям. Важнейшие из них перечислены ниже, следуя описанию кредитных операций, выполняемых Grameen Bank⁴⁶ и его последователями в других развивающихся странах⁴⁷.

Первая форма контроля представлена нормой группового заимствования, которая впервые была создана в практике Grameen Bank. Группа состоит из пяти индивидов. Первоначально заем предоставляется двум ее членам. Еще два участника могут получить доступ к кредитной линии, если первые два агента должным образом используют заемные средства и приступают к погашению кредита. Пятый участник, который играет роль лидера группы, получает заем в последнюю очередь. Хотя, строго говоря, это коллективное соглашение не предполагает совместную ответственность по займу, оно вызывает достаточно сильное давление со стороны членов группы, чтобы предотвратить оппортунистическое поведение и обеспечить своевременный возврат заемных фондов. Группа также активно контролирует состав участников. Перед тем, как принять в ее ряды новых членов, работники банка стремятся получить рекомендации со стороны действующих участников, а после завершения программы тренинга для вновь вступивших в группу управляющий отделением банка встречается с ее членами, чтобы получить подтверждение того, что выбор новых участников устраивает группу. Эти процедуры помогают организовать совместное влияние на поведение новых заемщиков как со стороны группы, так и со стороны банка, чтобы гарантировать следование нормам финансового сообщества и аккуратное совершение платежей по кредиту.

Другой контролирующий инструмент, используемый в микрокредитовании, проявляется в форме групповых собраний. Несколько групп заемщиков банка образуют более крупную структуру под названием «центр», которая находится под наблюдением банковского служащего. Собрания центра проводятся публично, регулярное их посещение служит критерием при предоставлении займов. Во время собраний лидеры групп собирают платежи индивидуальных участников и передают собранные средства служащему банка, который делает соответствующую отметку в учетных документах. Публичный характер церемонии призван подчеркнуть как значимость события, так и прозрачность банковских операций, одновременно устанавливая контроль за потоками заимствованных и возвращенных денежных средств. Группы и центры принимают совместные решения об использовании коллективных сбережений и поддержке инициатив по социальному развитию (например, взносов на повседневную деятельность школ,

⁴⁶ Dowla A. In Credit We Trust: Building Social Capital by Grameen Bank in Bangladesh // Journal of Socio-Economics. 2006. Vol. 35, No 1. P. 102–122; Jain P. S. Op. cit.

⁴⁷ Quinones B. R., Seibel H. D. Social Capital in Microfinance: Case Studies in the Philippines // Policy Sciences. 2000. Vol. 33, No 4. P. 421–433; Bastelaer T. van, Leathers H. Trust in Lending: Social Capital and Joint Liability Seed Loans in Southern Zambia // World Development. 2006. Vol. 34, No 10. P. 1788–1807.

покупку учебников и улучшение положения детей). Такая практика контроля за направлениями реинвестирования денежных средств еще сильнее сплачивает сообщества заемщиков и увеличивает процент возврата выданных ссуд.

Заемщики Grameen Bank и его последователей в сфере микрокредитования используют специальный инструмент самоконтроля, называемый «шестнадцать решений». Его смысл заключается в публично провозглашенных обязательствах поддерживать небольшой размер семьи, вкладывать средства в образование детей, использовать для нужд домохозяйства чистую воду и другие (напомним, что женщины составляют 95% общего количества заемщиков Grameen Bank). Хотя эти принципы не вносят непосредственный вклад в повышение финансовой дисциплины среди участников соглашений по микрофинансированию, они все же помогают укрепить моральный дух сообщества и препятствуют отдельным негативным проявлениям, которые могли бы привести к дефолту по индивидуальным денежным обязательствам.

Важной формой контроля в практике микрокредитования выступают структурные ограничения, касающиеся условий выдачи займов. Например, кредитные соглашения могут содержать следующие условия: займы предоставляются только для целей производства, а не на потребительские нужды; кредит и проценты по нему должны выплачиваться в форме 52 еженедельных взносов равной величины; все транзакции, относящиеся к заимствованию и возврату долга, должны совершаться в местности, где проживает заемщик, и в присутствии всех членов центра; если обслуживание кредита осуществляется регулярно, то после окончания выплат заемщик получает право на кредит большего размера; для получения доступа к ресурсам микрокредитования участники должны обязательно создать сберегательные фонды, внести вклад в групповой фонд для чрезвычайных нужд и уплатить групповой налог. Все эти условия предоставления заемных ресурсов создают дополнительные гарантии, предохраняющие от невыплат по кредиту в тесно связанных группах бедных заемщиков из развивающихся стран.

Еще одно средство контроля, используемое в практике микрокредитования, связано с набором норм, внедряемых кредитными организациями и поддерживаемых в дальнейшем самими участниками кредитных соглашений. Например, Grameen Bank помог создать норму строгой кредитной дисциплины, с абсолютным императивом в отношении своевременного внесения платежей. Норма, направленная против угрозы дефолта, настолько сильна, что участники системы микрофинансирования иногда привлекают с неформального рынка дорогостоящие краткосрочные кредиты, чтобы совершить очередные платежи по своим обязательствам перед банком. Согласно другой норме, заемщики должны приобретать акции банка и избирать большинство членов совета директоров, что подчеркивает их тесные связи с кредитной организацией. Возможно, наиболее важные нормы относятся к практике регулярного осуществления сбережений, своевременного возврата займов и обязательного посещения всех собраний групп и центра. Эти собрания организуются в соответствии со строгими нормами, регулирующими порядок одобрения новых кредитных заявок, вопросы

коллективного обсуждения и даже манеру поведения участников на данном публичном мероприятии. Принятие этого свода норм и следование правилам, поддерживаемым институтами микрокредитования, укрепляет дисциплину среди участников и контролирует намерения и реальные действия заемщиков.

«Социальный залог», который активно используется в финансовых соглашениях внутри неформальных кредитно-депозитных ассоциаций, также играет важную роль в поддержании стабильности в отношениях микрокредитования. Географическая близость заемщиков, множественные социальные, родственные или религиозные связи внутри сообществ, а также ограниченная доступность альтернативных финансовых ресурсов для экономически уязвимых групп населения ведут к росту неформальных взаимодействий и обеспечивают возврат кредита участниками групп и центров. Grameen Bank и его последователи создают особую культуру, основанную на групповых нормах и коллективном взаимодействии, и укрепляют эти поведенческие принципы посредством формирования привычных ожиданий и схем поведения участников. Интенсивное внушение идей и тренинг заемщиков, направленные на принятие и следование определенным желательным отношениям и образцам поведения, приводят к возникновению целостной сети социальных стимулов и санкций, контролируя, таким образом, групповое поведение и порождая коллективную моральную ответственность за своевременный возврат займов в системе микрокредитования.

Наконец, контроль в системе микрофинансирования может осуществляться традиционным образом — за счет непосредственного наблюдения и проверок, осуществляемых банковскими служащими различного ранга. Например, представители кредитных организаций могут посещать собрания групп и центров, чтобы собирать очередные платежи в счет погашения кредитов и проверять текущее состояние и должное использование страховых резервов и фондов развития. Они также могут отслеживать проблемные кредиты и наносить визиты заемщикам, допустившим отклонения от графика выплат. Руководители на уровне отделений и территориальных подразделений совершают визиты в различные центры, изучают случаи нерегулярных выплат или дефолтов по кредиту, а также проверяют действия своих подчиненных на местах. Регулярное иерархическое наблюдение за операциями микрокредитования обеспечивает надежность и эффективность оказания банковских услуг, что приводит к благоприятной реакции со стороны заемщиков, которые хотят ответить взаимностью и вернуть ранее предоставленные ссуды вовремя и в полном объеме. Весь набор систем и процессов наблюдения и контроля в банковской структуре задуман таким образом, чтобы облегчить выполнение ключевых задач по удовлетворению спроса на кредитные ресурсы со стороны бедных групп населения и обеспечить быстрый и беспрепятственный возврат кредитов, предоставленных без какого-либо материального обеспечения.

Как видно из данного обсуждения, инструменты умеренного контроля, внедряемые в практике Grameen Bank и его последователей, демонстрируют высокую степень замещения доверия в отношениях между кредиторами и заемщиками. Преобладание контроля, а не доверия, надежно

поддерживает неформальные финансовые соглашения и обеспечивает выполнение денежных обязательств, взятых на себя их участниками.

* * *

В неформальных денежных контрактах, которые обсуждаются в данной статье, роль основного стабилизирующего механизма играет контроль, а не доверие, как предполагают многие исследователи. Процесс замещения доверия контролем принимает множество форм, от мягких, как в кредитно-депозитных ассоциациях взаимопомощи, до более жестких, как в банковской деятельности в сфере микрокредитования. Замену доверия контролем, таким образом, можно считать устойчивой чертой всех типов неформальных денежных взаимодействий. В ассоциациях финансовой взаимопомощи контроль осуществляется посредством наблюдения со стороны других участников группы, угрозы ответных действий против нарушителей соглашений, возможной потери доступа к механизму коллективного накопления капитала, недоступности альтернативных каналов кредитования и перспективы социального ostracism в случае дефолта по финансовым обязательствам перед группой. В системах микрокредитования нормативный контроль реализуется в формах групповых правил обслуживания долга, практики групповых собраний, решений в области самоконтроля, организационных рутин и «социального залога». Нормативный контроль дополнен структурными ограничениями, касающимися допустимых способов выплаты и возобновления займов, а также непосредственным наблюдением со стороны служащих кредитных организаций.

Поскольку во всех типах неформальных денежных соглашений, которые стали предметом изучения в данной работе, контроль в большей или меньшей степени замещает собой доверие, важно понять, является ли замещение единственной возможностью сосуществования этих институтов в области неформальных денежных операций. В более общем контексте организационных процессов и взаимоотношений доверие и контроль обычно рассматриваются либо как дополняющие, либо как замещающие друг друга институты. Поэтому потенциальный вопрос для будущих исследований в этой области заключается в определении условий, при которых доверие и контроль в неформальных денежных транзакциях способны дополнять и взаимно уравновешивать друг друга. Возможно, в различных условиях осуществления неформальных финансовых обменов эффективность сочетания норм доверия и контроля также будет различаться. Будущие исследования могут пролить свет на этот вопрос и способствовать лучшему пониманию принципов, на которых основаны монетарные операции в неформальном секторе рынка.

*А. АУЗАН,
доктор экономических наук, профессор,
завкафедрой прикладной институциональной экономики
экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова,
президент Института национального проекта
«Общественный договор»,*

*Г. САТАРОВ,
кандидат технических наук,
президент Фонда «ИНДЕМ»*

ПРИОРИТЕТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ*

Воздействие институтов на экономический рост и развитие неоднократно становилось объектом международных исследований. Одной из основополагающих стала работа Ф. Кифера и М. Ширли¹, в которой проанализированы показатели экономической динамики для большого числа стран за 1982—1994 гг. Как было установлено, так называемый «институциональный индикатор» (агрегированный показатель качества правил и их соблюдения) воздействует на показатели экономического развития в два раза сильнее, чем «политический индикатор» (агрегированный показатель качества экономической политики). Полученный вывод можно рассматривать как количественное выражение известного тезиса, что «институты имеют значение», — и в данном случае они оказываются более значимыми, чем качество экономической политики правительства, по крайней мере в среднесрочной перспективе.

Такая постановка вопроса объясняет заинтересованность правительств в институциональных преобразованиях для обеспечения экономического роста. Однако исторические примеры комплексного развития институциональной среды (в том числе и неудачные) диктуют

* Статьи этого раздела продолжают цикл публикаций в 5-м номере журнала «Вопросы экономики» за 2012 г., посвященных проблематике социокультурного подхода к экономической модернизации. Данный подход был выработан в рамках многолетнего исследовательского проекта, реализованного группой российских и казахстанских исследователей в 2007—2011 гг.

¹ Keefer Ph., Shirley M. Formal versus Informal Institutions in Economic Development // Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics / C. Menard (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

необходимость дополнительных исследований, требуют более тщательного и внимательного отношения к вопросу о последовательности институциональных преобразований в модернизирующейся экономике, об определении соответствующих приоритетов.

В данной статье рассматриваются два взаимодополняющих подхода к определению приоритетных направлений институциональных преобразований. Первый, предполагающий анализ дискретных институциональных альтернатив (в данном случае связанных с возможностями взаимодействия бизнеса, власти и общества), нацелен на выбор «институционального дизайна» национального консенсуса по поводу целей долгосрочного развития. Второй подход опирается на корреляционный анализ индикаторов экономического развития (в данном случае взятых из проекта «World Governance Indicators» Всемирного банка) и позволяет определить последовательность тех или иных институциональных преобразований в среднесрочной перспективе.

Национальный консенсус и экономический рост

В 2008 г. Комиссия по росту и развитию Всемирного банка опубликовала доклад, в котором приводится пример 13 стран, переживших во второй половине XX в. длительные периоды (не менее 30 лет) экономического роста со средними темпами не ниже 7% в год². По мнению экспертов Комиссии, такие высокие показатели определялись группой факторов. Но если роль одних была достаточно предсказуемой (макроэкономическая стабильность, преимущественно рыночные способы распределения ресурсов, открытость экономики), то упоминание важности «фундаментального компромисса между настоящим и будущим» (в контексте выбора граждан между текущим и будущим потреблением) стало существенной «практической» новацией.

Сразу оговоримся, что значение высоких норм накопления и сбережения для экономического роста было констатировано и отчасти верифицировано в макроэкономических моделях задолго до рассматриваемого доклада Комиссии. Однако именно в этом документе качество государственного управления было явным образом связано со способностью политических деятелей страны формулировать и отстаивать вызывающее доверие видение будущего и стратегию его достижения. Иными словами, важное заключение о том, что быстро растущая экономика должна делать непростой выбор между текущим и будущим уровнями потребления, трансформируется в существенно более общий и значимый, с нашей точки зрения, тезис о том, что *необходимым условием успешной экономической модернизации выступает национальный консенсус по поводу целей долгосрочного развития*.

Отдельно отметим, что связь между высокими темпами экономического роста и согласием по поводу целей развития явным образом

² Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития / Под ред. В. Т. Рысина. М.: Весь мир, 2009. С. 19—20. Упомянутые 13 стран: Ботсвана, Бразилия, Гонконг, Индонезия, Китай, Малайзия, Мальта, Оман, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Япония.

корреспондирует с выявленными нами универсальными компонентами социокультурной формулы экономической модернизации³. В странах, совершивших переход на «высокую» (модернизационную) траекторию развития, сокращалась дистанция власти и, главное, наблюдалась сильная ориентация на будущее, причем результат оказывался важнее процесса его достижения.

Механизмы поиска национального консенсуса представляют частный случай социального контракта (общественного договора) — фундаментального явления, рассматриваемого науками об обществе (в том числе экономической теорией) и имеющего длительную традицию изучения. Новая теория социального контракта связана в первую очередь с работами Дж. Роулза, Дж. Бьюкенена и Г. Таллока⁴; ее апробация осуществлялась в том числе и на российских материалах⁵. Мы понимаем социальный контракт как обмен ожиданиями по поводу содержания и применения конституционных правил. Такой контракт, по существу, структурирует предложение и спрос, объектом которого выступает государство как организация, способная к производству общественных благ с применением негативного селективного стимула, а именно обладающая преимуществом в применении насилия. «Предложение государства» во многом определяется характером политического устройства, особенностями политической конкуренции, а «спрос на государство» — состоянием и типом социального капитала, способностью людей самостоятельно производить общественные блага.

Соответственно те или иные сочетания «спроса» и «предложения» определяют различные типы социального контракта, в котором варьируют типы трансакций (управления, сделки или рационализации), способы заключения (на политических рынках или путем символического обмена), характер налоговой системы (наличие или отсутствие зависимости оптимальной ставки налогообложения от объема предоставляемых общественных благ). Вследствие многообразия этих факторов отличаются и механизмы достижения национального консенсуса, причем различия между ними можно интерпретировать исходя из базовых характеристик социального контракта, связанных со «спросом на государство» и «предложением государства» как возможного производителя общественных благ.

Механизмы достижения национального консенсуса

Отталкиваясь от сформулированной выше постановки и принимая во внимание примеры «компромиссов между настоящим и будущим», приведенные в докладе Комиссии по росту и развитию,

³ См.: Аузан А., Келимбетов К. Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 5.

⁴ См.: Роулз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во НГУ, 1995; Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия // Бьюкенен Дж. Соч. Т. 1. М.: Таурис Альфа, 1997; Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Там же.

⁵ См., в частности: Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах / Сост. А. А. Аузан, А. В. Золотов, А. А. Ставинская, В. Л. Тамбовцев. М., 2010 (Избр. труды Института национального проекта «Общественный договор», 2000–2009).

кратко охарактеризуем основные варианты механизма достижения национального консенсуса.

1. *Заключение пакта между партиями в обществах с многопартийной политической системой.* Пример — Пакт Монклоа в Испании (1977 г.), подписанный в условиях социально-экономического кризиса и зафиксировавший принятые на компромиссной основе обязательства основных политических сил в области экономики и политики. Отметим, что для эффективной реализации данного механизма необходимы *активная политическая конкуренция*, а также присутствие *признанного национального арбитра*, в качестве которого выступил король Испании.

2. *Заключение социального партнерства (соглашения общественных сил).* Пример — Ирландское социальное партнерство, в рамках которого раз в три года заключается трехстороннее соглашение между конгрессом профсоюзов, федерацией работодателей и правительством. Предметом такого соглашения выступают вопросы как непосредственно связанные с условиями и оплатой труда, мерами по стимулированию занятости и разрешению трудовых споров, так и затрагивающие более широкий круг социально-экономических проблем. Необходимое условие консенсуса такого типа — *наличие негосударственных субъектов с достаточно высокой переговорной силой*. Другими словами, нужны работоспособные неполитические институты согласования правил (ассоциации работодателей, профсоюзные движения и т. д.), деятельность которых способствует усилению связей между общественными группами и государством. Этот механизм целесообразен для *парламентских республик*, где возможны частые смены правительства с последующей корректировкой (но не радикальным изменением) стратегии развития.

3. *Создание независимого правительственного агентства.* Пример — австралийское независимое правительственное агентство (Productivity Commission), созданное по инициативе парламента в 1998 г. в качестве консультативного органа правительства и рассматривающее широкий круг социально-экономических вопросов. Его основная миссия — сохранение долгосрочного курса социально-экономического развития страны в условиях регулярной смены правительств, с одной стороны, и обеспечение обратной связи со стороны бизнеса и населения для гибкого реагирования на изменяющиеся условия — с другой. Для успешного функционирования института такого типа в стране должны присутствовать *активные субъекты гражданского общества*, способные к организации коллективных действий для участия в решении актуальных вопросов ее развития.

4. *Многосторонняя координация для использования рентного ресурса.* Пример — Ботсвана, которой удалось достичь поразительных темпов экономического роста, главным образом благодаря сложившемуся в стране пакту между главой государства и основными трайбами, представленными в парламенте, относительно разработки месторождений алмазов. Это позволило обеспечить баланс интересов различных групп. Отметим, что такой механизм чаще применим при наличии *развитых традиционных социальных сетей*, а также *доминировании клановых отношений и конкуренции* между ними.

5. Долгосрочные достоверные обязательства правительства в обмен на поддержку населением целей развития. Такой механизм наиболее близок к каноническому определению социального контракта (вертикального типа), а примером его реализации служит Сингапур. Правительство этой страны приняло на себя обязательства обеспечить институциональные условия для развития бизнеса, гарантировать безопасность, низкие налоги и понятные правила социального взаимодействия, а граждане, со своей стороны, делегировали государству право определять долгосрочные приоритеты развития страны и инструменты их достижения. Подчеркнем, что данная схема, несмотря на все преимущества, сильно зависит от субъективных факторов, ее устойчивость часто связана с конкретными политиками, а реализация возможна прежде всего на *малых и густонаселенных территориях* (к ним и относится Сингапур). Развитость *традиционных социальных сетей* может оказывать положительное воздействие на данный механизм, поскольку будет служить своего рода страховкой для обеспечения социальных обязательств со стороны правительства.

Таким образом, применимость того или иного механизма достижения национального консенсуса зависит от характера политической конкуренции, активности и распространенности политических и неполитических организаций, влияния традиционных социальных сетей.

Приоритеты институциональных преобразований на примере Республики Казахстан

Предложенные выше дискретные институциональные альтернативы «дизайна» национального консенсуса не снимают вопрос о последовательности институциональных преобразований для его достижения, причем для каждой страны он, естественно, будет свой. Для иллюстрации возможного ответа на этот вопрос — на примере Республики Казахстан — мы предлагаем использовать индикаторы экономического развития, взятые в данном случае из постоянного проекта Всемирного банка «World Governance Indicators» (WGI) за 2008 г.⁶

В рамках данного проекта Всемирный банк ежегодно, начиная с 1996 г., определяет значения шести рейтингов-индикаторов примерно для 200 стран. Они включают: 1) право голоса и подотчетность (*voice and accountability* — *VaA*); 2) политическую стабильность и ненасилие (*political stability & absence of violence* — *PSaAV*); 3) эффективность управления (*government effectiveness* — *GE*); 4) качество законодательного регулирования (*regulatory quality* — *RQ*); 5) верховенство права (*rule of law* — *RoL*); 6) способность ограничивать коррупцию (*control of corruption* — *CoC*).

Каждый индекс по специальной методике определяется по совокупности результатов международных сравнительных исследований, проводимых различными национальными и международными организациями, на основании опросов и экспертных оценок предпринимателей, экспер-

⁶ См.: data.worldbank.org/indicator.

тов и т. п. Каждый индикатор откалиброван так, чтобы он изменялся в диапазоне от -2,5 (наихудшее качество) до 2,5 (наилучшее качество). Мы используем данные по группе развивающихся стран (включая постсоветские), которые, помимо прочего, сопоставляются с «эталонной» группой, включающей *Малайзию, Южную Корею, Тайвань и Сингапур*, то есть государства или совершившие переход на модернизационную траекторию, или находящиеся в процессе такого перехода.

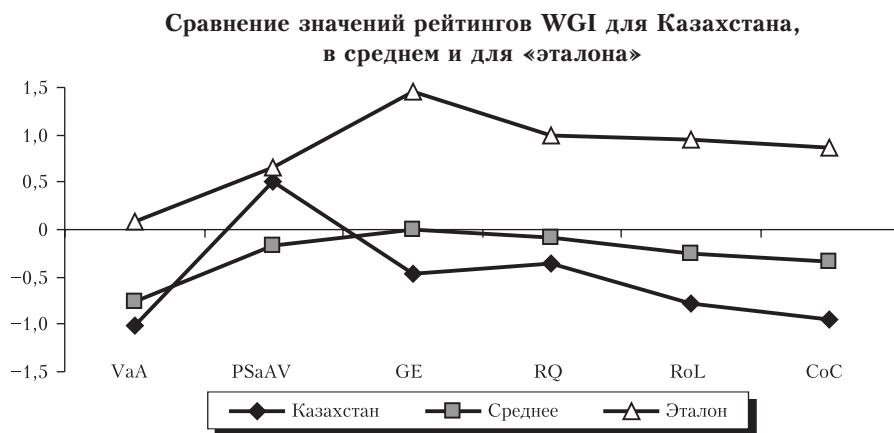


Рис. 1

Как видно на рисунке 1, профиль Казахстана в целом уступает среднему, за исключением индикатора *PSaAV* (стабильность), по которому он предельно близок к эталону. В целом же для данной группы стран характерно преобладание эффективности управления (регулирования) над прочими факторами. Примечательно второе место индикатора *RQ* (качество норм регулирования) и последнее — индикатора *VaA* (политическая конкуренция). Тот факт, что особенности среднего профиля для стран изучаемой выборки вполне специфичны, подтверждает сравнение с усредненными профилями двух других выборок: переходных и развитых стран (см. рис. 2).

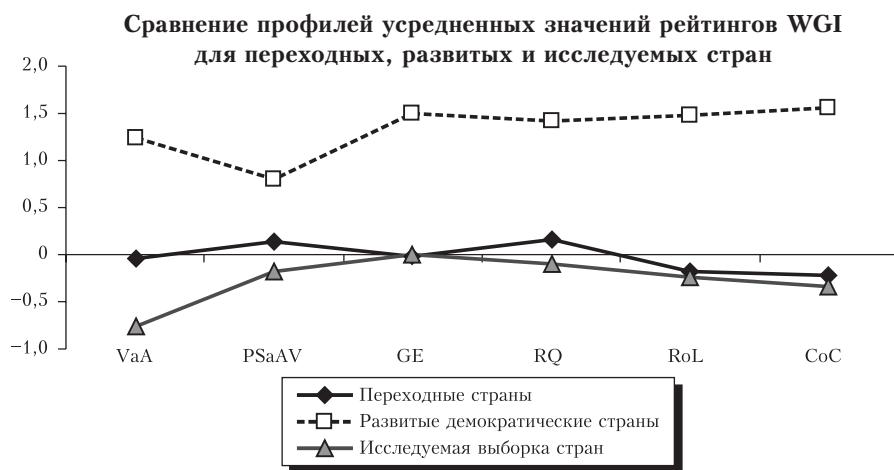


Рис. 2

Рассмотрим теперь взаимосвязи между индикаторами эффективности. Начнем с анализа матрицы линейных корреляций, приведенной в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Линейные корреляции между векторами значений индикаторов WGI для анализируемой выборки стран

	VaA	PSaAV	GE	RQ	RoL	CoC
VaA	1,000	0,023	0,448	0,603	0,496	0,414
PSaAV	0,023	1,000	0,529	0,450	0,572	0,565
GE	0,448	0,529	1,000	0,892	0,950	0,946
RQ	0,603	0,450	0,892	1,000	0,896	0,889
RoL	0,496	0,572	0,950	0,896	1,000	0,958
CoC	0,414	0,565	0,946	0,889	0,958	1,000

Матрица выявляет «пучок» тесно коррелированных переменных: *GE*, *RQ*, *RoL*, *CoC*, от них отделены две оставшиеся переменные, которые не коррелируют друг с другом. Последнее обстоятельство отличает данную выборку стран от переходных и развитых демократических стран, где уровни стабильности и политической конкуренции взаимозависимы. Другое отличие изучаемой выборки: меньшая зависимость стабильности от остальных факторов.

При сравнении стран на одном исторически малом отрезке времени индикаторы *VaA* (политическая конкуренция) и *PSaAV* (стабильность) никак не влияют на остальные и, что важно, друг на друга. Далее отметим, что влиянию качества норм регулирования (*RQ*) более всего подвержены различия в уровне политической конкуренции, что также специфично; различие стран по показателю стабильности зависит от степени верховенства права (*RoL*).

Для дальнейшего анализа введем коэффициент взаимных влияний τ_{ij} (переменной, соответствующей столбцу, на переменную, соответствующую строке) для изучаемой выборки стран (см. табл. 2) и воспользуемся величиной ξ_i , чтобы сравнить каждый индикатор по степени влияния на остальные и связи между ними. Величина τ_{ij} показывает, в какой мере i -я переменная подвержена влиянию j -й переменной в данном наборе переменных; величина ξ_i показывает, в какой мере i -я переменная влияет на все остальные и связи между ними в данном наборе⁷.

Т а б л и ц а 2

Коэффициенты взаимных влияний τ_{ij}

	VaA	PSaAV	GE	RQ	RoL	CoC
VaA	0	-0,073	0,272	0,609	0,446	0,179
PSaAV	-0,067	0,000	0,363	0,222	0,524	0,471
GE	-0,002	0,001	0,000	0,329	0,568	0,458
RQ	-0,008	0,005	0,436	0,000	0,516	0,434
RoL	-0,005	-0,007	0,368	0,281	0,000	0,398
CoC	-0,005	-0,001	0,431	0,319	0,590	0,000

⁷ Способ вычисления указанных величин, опирающийся на понятие частных корреляций, описан в: Сатаров Г. А. Измерение коррупции // Левин М. И., Левина Е. А., Покатович Е. В. Лекции по экономике коррупции. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. С. 250–251.

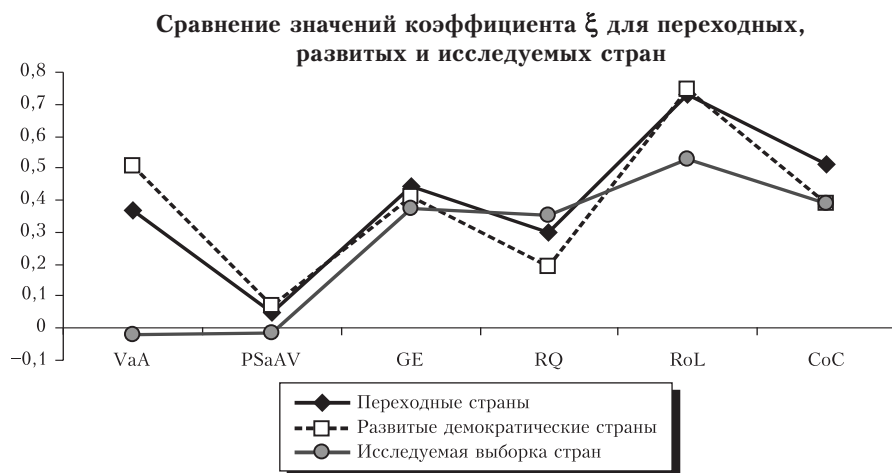


Рис. 3

На рисунке 3 видно, что с точки зрения влияния лидирующее положение везде занимает верховенство права (*RoL*). Это закономерно, если вспомнить, что исторически судебная власть всегда формировалась в качестве первой публично-государственной функции (многие исламские государства были устроены как «власть судей»). В процессе цивилизационного дрейфа, по мере осознания, что главная цель государственных институтов — обеспечение справедливости, роль судебной власти только возрастала. Наконец, в норме именно суд выступает конечной инстанцией, на которой замыкаются любые социальные конфликты и противоречия. Другое важное обстоятельство: во всех выборках стабильность (*PSaAV*) не влияет на прочие институциональные факторы, но, напротив, есть их следствие.

Результаты многочисленных исследований и наблюдений за развитием Республики Казахстан позволяют утверждать, что стабильность служит одним из ключевых институциональных (в широком смысле) ресурсов страны (об этом свидетельствуют и результаты нашего анализа, см. рис. 1), общепринятой ценностью казахстанского социума. В связи с этим нужно понять, какой институциональный фактор наиболее заметно влияет на уровень стабильности. Для этого воспользуемся коэффициентами взаимных влияний τ_{ij} и представим графически профили влияния остальных индикаторов на фактор стабильности (см. рис. 4).

Как можно видеть, во всех выборках решающее (или очень значимое) влияние на стабильность оказывает верховенство права (*RoL*)⁸. Единственное существенное различие между выборками состоит в разном уровне значимости индикатора политической конкуренции с точки зрения его воздействия на стабильность. Вполне ожидаемо в развитых странах политическая конкуренция в этом смысле оказывается значимой, но в странах исследуемой выборки она на стабильность не

⁸ Регрессионный анализ дает близкие результаты. В целом влияние остальных факторов на стабильность очень слабое: они объясняют чуть более 40% дисперсии, а главной объясняющей переменной оказывается верховенство права.

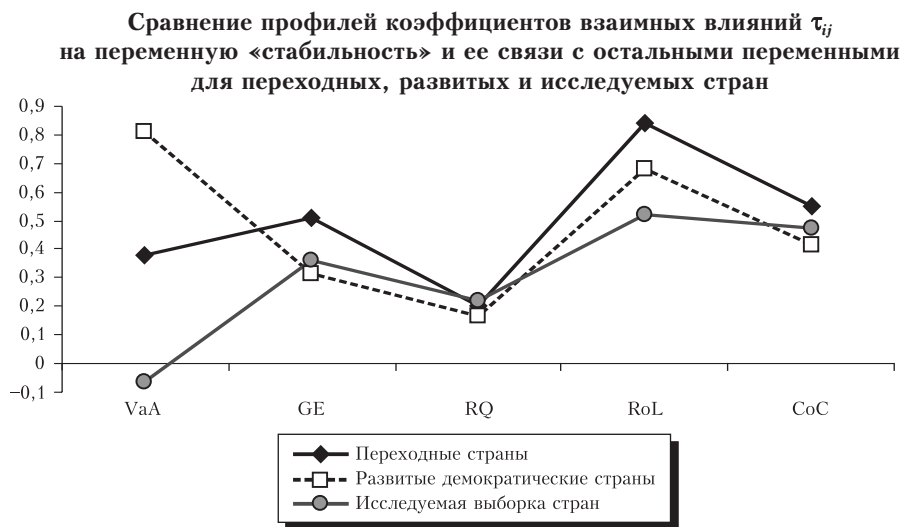


Рис. 4

влияет. Это означает, что во многом имеющийся уровень стабильности объясняется внеинституциональными факторами, к числу которых часто относится авторитет власти (лидера). Именно поэтому для данной выборки слабее влияние верховенства права.

* * *

Важный вывод, который можно сделать на основании проведенных расчетов: для «эталонной» группы *институты политической конкуренции не оказывают значимого влияния на функционирование прочих институтов*. При этом роль механизмов политической конкуренции на начальных этапах модернизационного развития (как и встроенных, неперсонифицированных источников стабильности) могут выполнять *институты обеспечения правопорядка и сильной (автономной) судебной власти*.

В культурно-исторических условиях рассмотренных стран суд может выполнять четыре взаимосвязанные функции: *задание рамок* для функционирования прочих институтов; *поддержку конкуренции институтов*, что должно соответственно сказываться на качестве их работы (в том числе компенсировать возможные сложности в сфере политической конкуренции); *обеспечение условий формирования благоприятного предпринимательского климата*; *укрепление стабильности* (актуально еще и потому, что при активизации модернизационных процессов возможно обострение скрытых противоречий социально-экономической системы). Это соответствует исторической логике развития системы безличных отношений в западной цивилизации, о чем убедительно писали Д. Норт с соавторами. Так, в Англии становление независимого правосудия предшествовало укоренению политической конкуренции, которая, сформировавшись, обеспечивала постоянный спрос на верховенство права.

Для становления верховенства права необходимо укреплять независимость основных институтов поддержания правопорядка (суд и т. д.). Во избежание негативных эффектов (особенно опасных на начальной стадии модернизации) нужно помнить, что *укреплению верховенства права способствует прежде всего неукоснительное соблюдение независимости судебных решений*. При этом в течение некоторого времени может сохраняться определенный политический контроль над судебной ветвью власти, например через процедуры назначения судей, стимулы карьерного роста, ограничение возможностей оппортунистического поведения.

Важно учитывать, что задачу трансформации судебной власти, направленной на укрепление верховенства права, нельзя решать только как юридическую или административную. Это непростой социальный вызов, попытка ответить на который не только затрагивает судебную власть как «вещь в себе», но и предусматривает продуманное влияние на институциональную и социальную среду, где функционирует суд.

Проведенное исследование показывает, что для Казахстана наиболее адекватна *стратегия укрепления верховенства права при опоре на имеющийся ресурс стабильности*, обеспечиваемой авторитетом национального лидера. В среднесрочной перспективе такой выбор представляется, по сути, неизбежным. Но данная стратегия подлежит ревизии спустя определенное время, по мере накопления значимых общественных изменений.

А. СТАВИНСКАЯ,
кандидат экономических наук,
ученый секретарь Института национального проекта
«Общественный договор»,

Е. НИКИШИНА,
младший научный сотрудник
Института национального проекта
«Общественный договор»

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ РЕСУРС МОДЕРНИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Для уникального решения неуникальной задачи модернизационного развития Республики Казахстан можно использовать его *социальный и культурный капитал*. Под социальным капиталом мы понимаем общественные связи, социальные нормы и доверие, облегчающие взаимодействие между людьми¹, под культурным — ценности

¹ Putnam R., Helliwell J. Economic Growth and Social Capital in Italy // Eastern Economic Journal. 1995. Vol. 21, No 3.

и убеждения, которые передаются из поколения в поколение и медленно изменяются во времени².

Управляемая модернизация, опирающаяся на использование социального и культурного капитала, не должна механически заимствовать те или иные паттерны/модели развития, обеспечившие успех отдельных стран. Тем самым модернизация Казахстана по своему характеру не может быть в чистом виде ни «восточной», ни «западной» — она должна быть только казахстанской, то есть учитывать социокультурные характеристики населения страны.

Для проектирования новых институтов, выполняющих те же функции, что и в модернизированных странах, но совместимых с особенностями национального социального и культурного капитала Казахстана, прежде всего необходимо определить специфику его неформальных институтов, выявить каналы их воздействия на социальное и экономическое развитие. При изменении формальных институтов воздействие культурного капитала можно учитывать по-разному. Так, он может рассматриваться как фильтр, блокирующий работу несовместимых с имеющимися культурными характеристиками формальных институтов. Кроме этого, учет культурного фактора при сознательном проектировании институтов означает формирование специфического дизайна института, выбора содержания правила, системы санкций и поощрений, которые позволили бы добиться желаемого результата, увеличивая выгоды и снижая издержки функционирования института.

В последние десятилетия резко возрос интерес к роли неформальных институтов. Наряду с бурно развивающейся концепцией социального капитала на рубеже XX—XXI вв. увеличилось число работ, подчеркивающих роль фундаментальных культурных характеристик в развитии общества. Эмпирические работы по количественной оценке культурных измерений расширяют горизонт экономической науки, привлекая внимание исследователей к первому уровню социального анализа по О. Уильямсону, включающему неформальные институты, обычаи, традиции, религиозные нормы³.

Для операционализации культурного капитала используют опросные социометрические методы. Среди наиболее распространенных подходов к оценке культурных характеристик — методики Г. Хофстеде и Р. Инглхарта. Хофстеде выделяет пять основных культурных измерений⁴: дистанция власти; индивидуализм/коллективизм; маскулинность; склонность избегать неопределенности и долгосрочная/краткосрочная ориентация. В рамках Всемирного исследования ценностей Инглхарта⁵ строятся два индекса: цен-

² Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does Culture Affect Economic Outcome? // Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20, No 2.

³ Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38, No 3. P. 597.

⁴ Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Newbury Park, CA: Sage, 1980; *Idem*. Culture and Organizations: Software of the Mind. N.Y.: McGraw-Hill, 1997.

⁵ Inglehart R. Modernization and Post-modernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1997; Inglehart R., Welzel Ch. Modernization, Cultural Change and Democracy. N.Y.: Cambridge University Press, 2005.

ностей выживания/самовыражения и традиционных/секулярно-рациональных.

Разумеется, не бывает «плохих» или «хороших» культурных профилей. Разные наборы культурных характеристик могут быть для модернизационных процессов как продуктивными, так и контрпродуктивными.

Анализ культурных характеристик стран, которые во второй половине XX в. перешли на «высокую» траекторию экономического развития (Гонконг, Япония, Тайвань, Сингапур, Южная Корея), позволил выявить динамику и направления изменений основополагающих ценностей и убеждений в процессе социально-экономического развития. На основе данных Инглхарта, Хофстеде и проекта GLOBE⁶ было показано, что в процессе модернизации происходит переход от традиционных ценностей к *секулярно-рациональным*, растет значение ценностей *индивидуализма*⁷ и *самовыражения*, что зачастую сопровождается *сокращением дистанции власти*. Кроме того, для пяти модернизовавшихся стран характерна *долгосрочная ориентация на будущее*.

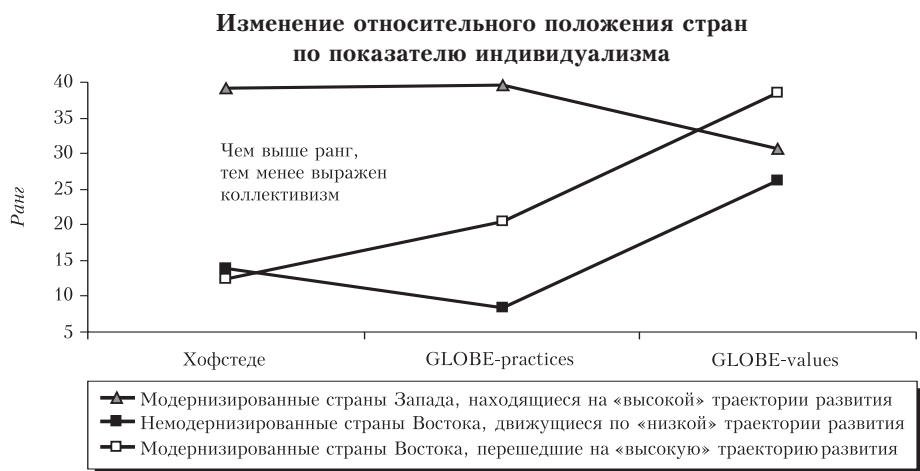
Таким образом, можно выделить пять универсальных культурных характеристик, сопровождавших модернизационные процессы⁸. Однако социокультурная формула модернизации должна не только включать движение в сторону универсальных культурных характеристик, но и обеспечивать при этом синергетический эффект с опорой на сильные стороны национально-специфических характеристик социального и культурного капитала страны.

На рисунке 1 показано изменение относительного положения групп стран по показателям индивидуализм/коллективизм по Хофстеде и группового коллективизма по GLOBE. Чем выше значение шкалы, тем сильнее выражен индивидуализм. Большая часть данных по культурным характеристикам Хофстеде относится к периоду 1967–1973 гг., данные о существующих культурных характеристиках GLOBE — ко второй половине 1990-х годов. Желательные значения культурных характеристик GLOBE могут рассматриваться как третий временной интервал, рамки которого пока не определены. В этом случае изменение ранга страны (или среднего ранга для группы стран) для сходных характеристик может говорить об изменении относительного положения объекта по изучаемой характеристике с течением времени. На рисунке 2 представлено положение стран в пространстве ценностей Инглхарта.

⁶ См.: www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_54; www.geerthofstede.com/dimension-data-matrix; а также: House R. J., Hanges P. J., Javidan M., Dorfman P. W., Gupta V. Culture, Leadership, and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies. Thousand Oaks: Sage, 2004.

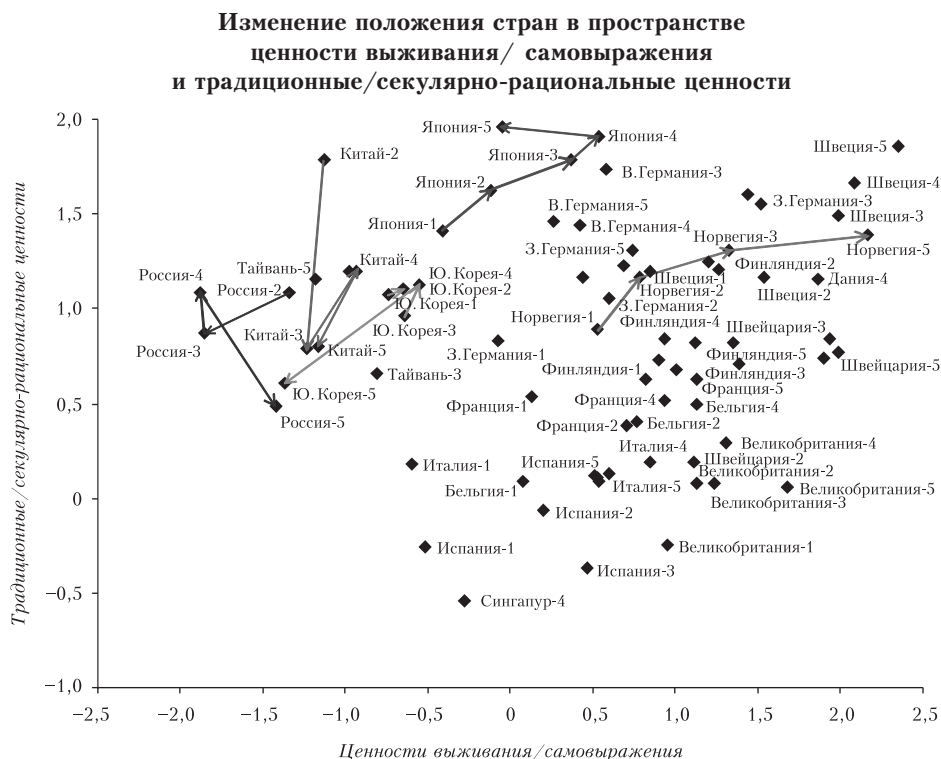
⁷ О связи между высоким уровнем индивидуализма и инновационностью, а также высоким темпом экономического роста см. в: Shane S. Why Do Some Societies Invent More than Others? // Journal of Business Venturing. 1992. Vol. 7. P. 29–46; Gorodnichenko Y., Roland G. Culture, Institutions and the Wealth of Nations // NBER Working Papers. 2010. No 16368.

⁸ Важные методологические основания, использованные в этой статье, см. в: Аузан А., Келимбетов К. Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 5.



Источники: сайт Г. Хофстеде (www.geert-hofstede.com); House R. J. et al. Op. cit.

Рис. 1



Примечание. Стрелки указывают направление перемещений стран в пространстве индексов ценности выживания/самовыражения и традиционные/секулярно-рациональные ценности. Цифры от 1 до 5 соответствуют их значениям в 1981, 1990, 1995, 2000 и 2007 гг.

Источник: см. сн. 5.

Рис. 2

Отсутствие данных по Казахстану по вышеописанным методикам осложняет учет его культурной специфики при проектировании институциональных изменений в рамках промодернизационной политики. Некоторое представление об особенностях социокультурных

характеристик населения Казахстана дают результаты серии социологических опросов, инициированных Институтом национального проекта «Общественный договор» и проведенных в Республике Казахстан в 2009 и 2011 гг.⁹

Специфика социального и культурного капитала Казахстана

Специфика институционального развития в рамках стратегии модернизации определяется как профилем социального и культурного капитала Казахстана, так и особенностями экономического и географического положения страны. Поскольку все эти черты глубоко укоренены в социально-экономических практиках Казахстана, в большинстве случаев сложно выделить безусловно положительное или безусловно отрицательное воздействие того или иного фактора.

Исследование 2009 г. показало широкое распространение традиционных институтов родственно-семейных связей в хозяйственных практиках в Казахстане, что может свидетельствовать о *коллективистской культуре*¹⁰ и распространенности *традиционных ценностей*¹¹. Традиционные институты способны компенсировать неразвитость правовых отношений, а при определенных условиях быть переходной ступенью к освоению институтов, характерных для индустриального и постиндустриального общества, в том числе институтов гражданского общества.

Вместе с тем традиционные институты содействуют закреплению семейственности и негативному отбору кадров, подмене общественных интересов корпоративными и т. д. Исследования 2011 г. показали, что для многих малых предприятий в Казахстане достаточно актуальна проблема негативного отбора при найме персонала, когда критерий квалификации подменяется критерием кумовства вне зависимости от деловых качеств и способностей работника. Кроме того, для населения Казахстана характерно *снисходительное отношение к срокам*, что также распространяется на деловые отношения и может осложнять взаимодействие с партнерами — представителями других культур, для которых высока ценность времени и пунктуальности.

Таким образом, традиционные родственно-семейные структуры Казахстана и связанная с ними специфика культурного капитала могут

⁹ Социологический опрос среди учащейся молодежи (Алматы и Шымкент) проведен в ноябре 2009 г. А. Г. Левинсоном. Социологический опрос среди менеджеров среднего звена (Астана, Алматы, Южно-Казахстанская, Северо-Казахстанская и Западно-Казахстанская области) проведен в сентябре—октябре 2011 г. Т. Д. Ивановой и Е. Н. Никишиной.

¹⁰ Коллективистские страны характеризуются крепкими внутригрупповыми связями, поскольку в этих обществах с рождения происходит включение индивида в некоторое сообщество (например, в расширенную семью, клан и т. д.). Соответственно индивиды преследуют цели группы, разделяемые всеми участниками, их поведение определяется нормами, принятыми в сообществе (для коллективистских обществ характерен социальный капитал бондингового типа — доверие узкому кругу знакомых людей).

¹¹ В странах с традиционными ценностями в жизни людей важное место занимают религия и семья; считается, что в детях необходимо воспитывать послушание, а не независимость и решительность; все члены общества крайне отрицательно относятся к абортам и разводам; люди склонны к сильному почитанию власти.

стать ограничением при переходе к инновационной модернизации. По этой причине для Казахстана актуальна задача трансформации традиционных структур в направлении конструктивного синтеза традиций и новаций, что обусловит *движение от традиционных ценностей к секулярно-рациональным*.

Наличие потенциала для такого движения подтверждается деловыми практиками казахстанского интернационального предпринимательства, которое высоко ценит и во многих случаях демонстрирует профессиональные компетенции, выступает за прозрачность бизнеса и его большую правовую упорядоченность. На предприятиях этой категории бизнес-сообщества практически не действуют традиционные способы подбора кадров, материального вознаграждения и взаимоотношений менеджмента и подчиненных.

Вместе с тем на данном этапе социально-экономического развития существуют возможности продуктивно использовать национально-специфические черты культурного капитала. Высокий уровень социального капитала бондингового типа и ярко выраженные коллективистские черты культурного капитала, как ни парадоксально, могут способствовать трансформации в сторону промодернизационных ценностей.

Каждая семья в Казахстане сегодня ориентирует молодежь на получение образования, при этом семейно-родственные связи создают не только каналы, но и соответствующие экономические возможности за счет совокупного экономического потенциала семейно-родственного сообщества. Не редки случаи, когда наиболее преуспевающие члены большой семьи оплачивают обучение не только родных детей, но и племянников. Семьи используют все возможности, в том числе свою включенность в родовые сети, чтобы обеспечить вертикальную мобильность младшим членам семьи. В детях с раннего возраста воспитывают лидерские качества, свойственные обществам с индивидуалистическими характеристиками, — 69% опрошенных склоняются к такой модели воспитания детей (2011 г.).

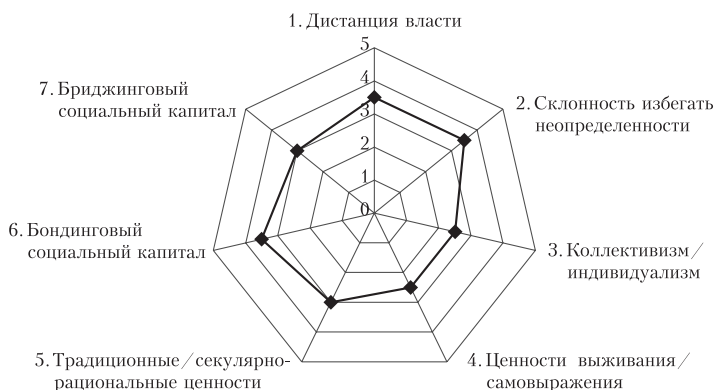
В целом отмечается, что членам общества присуща целеустремленность в достижении успеха, силен дух соперничества (более 70% ответов). Как следствие, социологические опросы учащейся молодежи в 2009 г. показали, что ей свойственна ориентация на образование и инновационность, что можно рассматривать как основу *повышения уровня индивидуализма и значения ценностей самореализации*.

Однако и в этом случае «продуктивные» черты культурного капитала соседствуют с проблемными. Опросы 2009 г. показали, что большая часть казахстанской молодежи (61%) стремится использовать образование, чтобы «работать на руководящей должности, руководить людьми». Это может быть следствием такой культурной характеристики казахстанского социума, как *высокая дистанция власти*. Очевидно, что общество не в состоянии обеспечить всем желающим руководящие должности, и подобные ценностные ориентации могут порождать множество проблем как социальных, так и персональных. Склонность казахстанского социума к работе на руководящих должностях также подтвердили результаты опроса 2011 г.

Свойственный для Казахстана номадический тип культуры обуславливает высокую мобильность его населения, адаптивность, проявляющуюся в ряде психологических качеств, таких как коммуникабельность, открытость и восприимчивость к новым элементам образа жизни, которые можно рассматривать как характерные черты общества, где не стремятся *избегать неопределенности*. Это несомненное конкурентное преимущество казахского социума и Казахстана в целом. Кроме того, общество имеет склонность к долгосрочному планированию, что подтверждается результатами опроса: 67% опрошенных строят планы больше чем на десять лет (2011 г.). Названные характеристики в совокупности могут быть весьма существенными, например, для формирования межфирменных сетей, динамических фокальных сетей малого и среднего бизнеса.

Резюмируя результаты двух опросов, можно сформулировать следующую специфику неформальных институтов Казахстана. В рамках *универсальных культурных характеристик*, сопутствующих модернизационным процессам, наблюдается движение от коллективизма к индивидуализму, а также сравнительно высокий *уровень долгосрочной ориентации*. В числе *национально-специфических черт* культурного капитала, которые на определенном этапе могут стимулировать социально-экономическое развитие, можно назвать: социальный капитал бондингового типа; склонность к работе на руководящих должностях, а не в роли исполнителей (специфика общества с высокой дистанцией власти); мобильность и адаптивность, свойственные номадическим культурам (низкая склонность избегать неопределенности); высокую ценность образования (сдвиг в сторону индивидуалистических ценностей). В обобщенном виде социокультурный профиль Казахстана представлен на рисунке 3.

Социокультурный профиль Казахстана



Примечание. Для социокультурных характеристик 1–2, 6 и 7 чем выше значение шкалы, тем сильнее выражена характеристика (1 = очень низкий уровень; 2 = низкий; 3 = средний; 4 = высокий; 5 = очень высокий). Для социокультурных характеристик 3–5 чем выше значение шкалы, тем сильнее выражена характеристика индивидуализма, а не коллективизма; ценности самовыражения, а не выживания; секулярно-рациональные, а не традиционные (например, 1 = ярко выражен коллективизм; 3 = нет ярко выраженных характеристик; 5 = ярко выражен индивидуализм).

Источник: по данным опросов 2009 и 2011 гг., а также экспертных оценок 2012 г.

Рис. 3

Помимо потенциала социокультурных характеристик населения, размеры территории страны дают возможность для относительно свободного (нестрессового) расселения, формирования инфраструктуры (в частности, телекоммуникационной, что стало одним из направлений инновационного развития Казахстана). Вместе с тем большие расстояния между ключевыми экономическими объектами с точки зрения институционального развития следует рассматривать скорее как ограничение: они становятся причиной повышенных транзакционных издержек координации, осложняют становление обратной связи от бизнеса и общества, усложняют достижение консенсуса по тем или иным вопросам. Кроме того, возникают тенденции социокультурной гетерогенности. Этот вывод подтверждается результатами опроса 2011 г.: близкие по культурному профилю Астана, Алматы и Южно-Казахстанская область заметно отличаются от Северо-Казахстанской и Западно-Казахстанской областей.

Существенное значение с точки зрения модернизационных процессов, помимо прочего, может иметь неравномерная плотность населения. Высокая плотность в районе существующей (Алматы) и формирующихся (Астана, Шымкент) агломераций — положительный фактор для развития институциональной среды, поскольку способствует установлению горизонтальных связей между фирмами и индивидами, построению фокальных сетей малого и среднего бизнеса вокруг крупных предприятий. Но одновременно с этим низкая плотность населения на значительной части территории Казахстана ведет к образованию своего рода «белых пятен», куда не доходят институциональные практики агломераций. Транзакционные издержки, связанные с внедрением там модернизационных практик, могут стать запретительно высокими.

Выводы и рекомендации

Для перехода на траекторию устойчивого модернизационного развития можно использовать конкурентные преимущества казахстанского социума. Учет национально-специфических культурных черт позволит проектировать институциональные изменения, стимулирующие развитие малого и среднего предпринимательства, улучшающие качество институциональной среды и в целом способствующие модернизационным процессам. Приведем несколько примеров возможного продуктивного использования социокультурных характеристик.

Высокая адаптивность населения, ценность образования (и, шире, стремление к познанию нового), достаточно высокий потенциал горизонтальных сетей, традиционно характерные для казахстанского социально-культурного типа, способны сыграть важную роль в формировании динамичных «зон роста» вокруг крупных промышленных предприятий, особенно если перемещение в такие «зоны роста» будет поддержано государственными субсидиями на жилье, переезд семьи и создание социальной инфраструктуры. Как следствие, поддержка динамических фокальных сетей должна стать главным приоритетом кластерной политики (вместо поддержки широких территориально-

производственных комплексов советского типа). Максимальные выгоды связаны с возникновением таких сетей на компактной территории (как правило, промышленный город с ближайшими окрестностями), что позволяет минимизировать транспортные издержки, обеспечить высокую интенсивность распространения технологий и ноу-хау между компаниями-партнерами, а также использовать в качестве опоры для роста высокий уровень доверия в социальных сетях, связывающих руководителей предприятий.

Социальный капитал бондингового типа, прежде всего за счет семейно-родовых связей, может способствовать созданию небанковских организаций взаимного кредитования и страхования малых и средних фирм. Мировой опыт показывает, что такие организации вполне конкурентоспособны в соответствующих нишах рынков финансовых услуг. На этой же основе можно создавать больничные кассы, поддерживающие развитие здравоохранения. Конечно, в большинстве случаев те же услуги могут предоставлять и коммерческие организации, но они не всегда заинтересованы в работе с определенными группами населения. Так, в районах с его низкой плотностью банки могут счесть невыгодным открывать филиалы в небольших населенных пунктах, и доступ к финансовым инструментам для части граждан будет затруднен. Кредитные кооперативы могут там работать, поскольку издержки их функционирования ниже и их деятельность не нацелена на получение прибыли.

Широкое распространение кооперативов, помимо прочего, делает экономику более устойчивой к кризисам — их работе присуща контрциклическость: в фазе экономического подъема они снижают активность, в фазе спада — наращивают. Поскольку кооператив — бесприбыльная организация, где большое значение имеют неформальные нормы, он оказывается устойчивым и к провалам государственного регулирования¹². В результате кооперативы способны сглаживать циклические колебания экономики, обеспечивая своим членам как дешевые продукты/услуги¹³, так и трудоустройство в случае потери ими работы.

Развитие таких организаций, их государственная поддержка могут быть значимым инструментом использования социального капитала, содействовать появлению инициатив снизу, важных для укрепления социальной стабильности и развития малого и среднего предпринимательства. Кроме того, распространение кредитных, страховых, жилищных и иных видов кооперативов может со временем способствовать сокращению дистанции власти и развитию бриджингового социального капитала: с развитием кооперативов распространяются практики поддержки горизонтальных связей, которые со временем замещают вертикальные связи иерархической структуры.

¹² Это показал пример кредитных потребительских кооперативов в России, долгое время существовавших без государственного регулирования и все же успешно переживших дефолт 1998 г.

¹³ В частности, кредитные кооперативы, хотя и специализируются на потребительском кредитовании, иногда предоставляют своим членам займы на развитие малого бизнеса, что особенно важно в фазе спада.

А. ЗОЛОТОВ,
исполнительный директор
Института национального проекта
«Общественный договор»,

М. МУХАНОВ,
президент Института экономических исследований
Республики Казахстан

ПОЗИТИВНАЯ РЕИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Социокультурный подход к экономической модернизации предполагает выработку специфических решений, видов политики и средств их реализации для конкретной страны с учетом траектории ее развития, особенностей социального и культурного капитала. Вместе с тем данный подход позволяет сформулировать общие гибкие принципы выработки экономической политики: с одной стороны, их можно адаптировать к конкретным условиям той или иной страны, а с другой — они способны инкорпорировать своеобразие ее социокультурного профиля. В рамках исследований, реализованных группой российских и казахстанских ученых в 2007—2011 гг., эти принципы были обобщены в концепции *позитивной реинтеграции*¹ и применены в Казахстане для подготовки мер по поддержке развития малого и среднего предпринимательства, а позднее — и в России для оптимизации присутствия государства в экономике в рамках доработки Стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. (2011 г.).

Мы рассматриваем позитивную реинтеграцию вне рамок какой-то одной политики или системы мер по ее реализации — скорее это процесс *позитивной* трансформации социального контракта с вовлечением всех заинтересованных общественных, деловых и властных групп. В этом смысле данный процесс близок по своей сути к поиску той или иной формы национального консенсуса, выступающего важным фактором модернизации², но касается прежде всего не целей долгосрочного развития, а способов их достижения (принципов выработки той или иной политики). Другими словами, позитивная реинтеграция — инструмент (в широком смысле), нацеленный на совершенствование институциональной среды в трансформирующихся экономиках для снятия блокировки, удерживающей страну на инерционной траектории, и перехода на более «высокую», модернизационную траекторию развития.

¹ Соответствующее исследование проводилось при содействии Фонда национального благосостояния «Самрук—Казына» Республики Казахстан. Результаты проекта опубликованы в: Взаимодействие государства, бизнеса и общества: позитивная реинтеграция / Под ред. А. Золотова. М., 2009.

² См.: Аузан А., Сатаров Г. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 6.

Модернизация и роль малого и среднего бизнеса

Экономическая модернизация предполагает активизацию различных общественных и деловых групп, в том числе субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ). При этом их потенциал в постсоветских трансформирующихся экономиках зачастую реализуется недостаточно, поскольку скован административными барьерами, обескровлен административными и коррупционными рентами. Вместе с тем нельзя недооценивать роль субъектов МСБ в решении экономических и социальных проблем, стоящих перед трансформирующимися экономиками. МСБ выполняет ряд социально значимых функций, в реализации которых он имеет преимущества по сравнению с другими экономическими субъектами.

Во-первых, предприятия МСБ вносят значимый вклад в *стабилизацию социальной ситуации в стране*, смягчая наиболее острые проблемы, которые связаны с ростом социальной напряженности и обеспечением занятости населения; при этом не нужны значительные затраты со стороны государственного бюджета. Во-вторых, субъекты МСБ производят и поставляют широкий спектр товаров и услуг, *создают новые рынки* (расширяют ассортимент товаров и услуг). В-третьих, МСБ содействует *повышению общеэкономической эффективности*, выступая в качестве субподрядчика, поставщика крупных предприятий и способствуя *снижению транзакционных издержек взаимодействия* субъектов на рынке, поскольку он гибко и оперативно реагирует на изменение внешних условий, динамично меняющиеся запросы и потребности разнообразных клиентских групп.

Описанные преимущества МСБ, по сути, выступают положительными внешними эффектами для других общественных групп, повышая совокупное общественное благосостояние. Следовательно, создание благоприятного делового климата для развития предпринимательства становится ключевой задачей как сектора МСБ, так и экономики в целом. Напротив, излишнее административное давление на субъекты МСБ не только наносит прямой ущерб их деятельности (увеличиваются прямые и косвенные издержки), но и блокирует положительные внешние эффекты для всей экономики и социальной сферы страны.

С начала 2000-х годов попытки ослабить негативные эффекты для МСБ предпринимались, как правило, в рамках парадигмы дебюрократизации, основной целью которой было снижение административных барьеров посредством «оттеснения» бюрократии. Десятилетний опыт показал, что данный подход дает ограниченный эффект. Так, в российском случае в некоторых сферах действительно удалось снизить транзакционные издержки почти на треть, однако выгоды от этого «достались» преимущественно среднему (а не малому) бизнесу. К тому же внутри бюрократических групп влияние перераспределилось от более слабых (которые и были де-факто оттеснены) к более сильным (например, правоохранительные и фискальные органы в принципе не подпадали под действие законодательства о дебюрократизации), а общий уровень нагрузки на бизнес со временем только вырос. Можно назвать несколько причин подобного «затухающего» эффекта политики дебюрократизации.

Во-первых, концепция соответствующих мер не предусматривала компенсации «проигрывающей» стороне, что негативно сказывается на качестве проектируемых институциональных изменений и их воздействии на экономическое благосостояние целевой группы.

Во-вторых, если меры по дебюрократизации охватывают не весь спектр контрольно-ревизионных органов (включая силовые и фискальные), то происходит перераспределение ресурсов между группами интересов, но административное давление на бизнес не снижается, особенно в среднесрочном периоде. При этом оно смещается из правовой сферы во внеправовую.

В-третьих, если реформы не сопровождаются повышением прозрачности и подконтрольности действий как бюрократических структур, так и самого бизнеса, то нет улучшений в сфере государственного и муниципального заказа, тендеров, закупок. (Большое внимание в последние годы к теме госзакупок в целом и закона 94-ФЗ в частности хорошо иллюстрирует этот тезис.)

В-четвертых, существуют благоприятные условия для «злоупотребления дебюрократизацией». Например, недостаточный контроль может привести к негативным последствиям для потребителей и отрицательному отбору: недобросовестные поставщики будут вытеснять с рынка всех остальных.

Негативная интеграция: неэффективное равновесие

Как и в развитых странах, в трансформирующихся экономиках наблюдается известное расслоение экономических субъектов. Существует немногочисленный и достаточно монополизированный (по крайней мере, в рамках национального рынка, то есть в пределах сферы регулирования конкретного правительства) крупный бизнес, устанавливающий специальный режим отношений с государством, лоббирующий свои интересы и формирующий, по сути, «специальную» среду для своей деятельности. Но в отличие от ведущих стран в трансформирующихся экономиках схожая ситуация наблюдается в сфере малого и среднего предпринимательства, когда та или иная фирма стремится выстроить особый режим отношений с определенным чиновником или ведомством — просто на более низком уровне. В результате искажаются существующие стимулы и мотивации экономических агентов, а частные решения превалируют над установлением общих правил.

В определенном смысле такой процесс можно назвать «негативной интеграцией», поскольку в ее рамках взаимодействуют только два субъекта, а положение третьей стороны заведомо ухудшается. В качестве примеров можно привести и перевод взаимодействия продавца и покупателя в теневую сферу для взаимного уклонения от налогов, и непрозрачные процедуры государственных закупок, ущемляющие интересы добросовестного поставщика, и «потребительский экстремизм» и т. д. Такая интеграция препятствует развитию экономики, поскольку не только искажает систему стимулов и мотиваций экономических субъектов, но и «уводит» значительную часть прибыли с рынка

в виде рентных платежей, а большинство положительных эффектов от деятельности МСБ исчезает. Более того, подобная ситуация может быть устойчивой. Многочисленные, но разрозненные проигрывающие группы не имеют достаточных ресурсов для организации коллективных действий и защиты своих интересов. В то же время немногочисленные выигрывающие группы концентрируют ресурсы влияния и идут на частные соглашения для сохранения сложившегося положения.

Именно в противовес такому неэффективному равновесию и была предложена концепция «позитивной реинтеграции». Ее цель — не снижение барьеров как таковое, а повышение общественно-экономической эффективности МСБ, реальные эффекты деятельности которого проявляются во взаимодействии с различными общественными группами и органами государственной власти.

Принципы выработки экономической политики

Предполагается, что в рамках подхода позитивной реинтеграции сложившиеся связи должны не разрываться, а переформатироваться для создания и внедрения альтернативной мотивации всех рыночных субъектов. Для этого, с нашей точки зрения, необходимо придерживаться следующих принципов выработки экономической политики (и в целом, и в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства).

1. *Принцип «включенного третьего».* Процесс решения основных вопросов регулирования деятельности МСБ не может быть двусторонним, поскольку неизбежно затрагивает интересы третьей стороны и содержит опасность сговора, ухудшающего ее положение. Таким образом, обсуждение и принятие любых мер должно происходить только в системе многостороннего взаимодействия бизнеса, власти и общества, в рамках которого появляются возможности реализовать положительные и интернализировать отрицательные эффекты, возникающие при двустороннем взаимодействии.

2. *Принцип совмещения кооперации и конкуренции.* Для решения общих вопросов как в самом бизнес-сообществе, так и между бизнесом и властными или общественными институтами необходима кооперация различных участников переговорного процесса. Но при этом требуется прозрачная конкуренция идей и способов реализации той или иной меры. Данный подход часто проигрывает сиюминутным и рентоориентированным стимулам. Короткий горизонт планирования и слабость институтов, гарантирующих право собственности, усугубляют данное положение. При организации многостороннего взаимодействия необходимо предусматривать систему стимулов для сторон, которая будет создавать пространство для кооперации и конкуренции экономических субъектов, снижая трансакционные издержки для бизнеса и повышая эффективность правил и механизмов принуждения к их исполнению.

3. *Принцип коллективного действия.* Запуск созидательных взаимодействий в системе «бизнес—власть—общество» сталкивается с проблемой субъектности, то есть с отсутствием, по крайней мере у одной из сторон (как правило, бизнеса и общества), коллективного

субъекта, представляющего интересы той или иной группы и способного принимать участие в кооперационном и конкурентном процессе выработки правил и контроле за их исполнением. Требуются законодательная поддержка негосударственных субъектов для повышения их переговорной силы и преодоления атомизированности, а также принятие нормативно-правовых актов, предусматривающих ту или иную компенсацию издержек коллективных действий этих субъектов. Такие меры будут стимулировать все стороны участвовать во взаимодействии (инвестиции в равновесие).

4. *Принцип разумной компенсации.* Принятие и реализация любого правила неизбежно затрагивают разные общественные группы, приводя к возникновению дополнительных выгод у одних и дополнительных издержек и потерь — у других. Соответственно проигрывающие группы, возможно, даже не имея ничего против правила как такового, будут сопротивляться его принятию, поскольку это может ухудшить их положение. Для решения данной проблемы перед внедрением правила необходимо выявить потенциально проигрывающие, способные оказывать деятельное сопротивление группы и определить разумные, то есть адекватные их переговорной силе и ущербу, размеры и формы компенсации (денежной, статусной или иной).

5. *Принцип информента.* Даже при реализации перечисленных принципов сохраняются риски их искажения при применении в каждом конкретном случае. Если отсутствуют необходимый контроль и механизмы принуждения к исполнению правил, то их содержание станет выхолащиваться, негативные эффекты — нарастать, а позитивные — нивелироваться. Для осуществления необходимого институционального преобразования требуется специально разработанная система контрольных и корректирующих мер, включающая мониторинг и реакцию на искажения, отслеживание наиболее успешных случаев применения новых практик, популяризацию полученного опыта. Конечные цели — обеспечить всех субъектов информацией о новых механизмах взаимодействия и изменить модель массового поведения. Должна сформироваться своего рода «мода» на новую модель поведения, которая будет подчеркивать ее выгодность и перспективность для всех участников.

Как видно из предложенных принципов, мы исходим из общей посылки о недобросовестности всех участников взаимодействия в силу как ограниченной рациональности, так и склонности к оппортунистическому поведению для максимизации краткосрочного выигрыша. Поэтому столь значимы взаимосвязанные изменения в сферах бизнеса, государственно-го управления и общественной деятельности и столь большое внимание мы уделяем интернализации отрицательных внешних эффектов.

* * *

Политика, вырабатываемая согласно принципам позитивной реинтеграции, носит отчетливо промодернизационный характер. В рамках наших исследований был выявлен определенный социокультурный

профиль стран, совершивших переход на модернизационную траекторию развития. Так, в них росло значение рационально-секулярных ценностей, повышалась роль ценностей самовыражения, сокращалась «дистанция власти», укреплялись индивидуалистические установки, наблюдалась сильная ориентация на будущее³. При этом важно, чтобы социальный и культурный капитал, накопленный в той или иной стране до начала модернизационного перехода, не противоречил целям реформ, а стал базисом последующего социально-экономического развития и собственной трансформации.

С нашей точки зрения, позитивная реинтеграция может использовать имеющиеся особенности социокультурного профиля страны с целью их постепенной трансформации. В случае Казахстана политика в отношении МСБ должна опираться на традиционные ценности и горизонтальные связи внутри общества для стимулирования многостороннего взаимодействия, конкуренции идей и постепенной формализации системы компенсаций для тех или иных групп, проигрывающих от проведения промодернизационной (и интеграционной — в рамках Единого экономического пространства) политики.

В то же время постепенная имплементация принципов позитивной реинтеграции посредством тех или иных видов политики (в том числе в отношении МСБ) будет укреплять ценности индивидуализма, самореализации и рационализма. Это связано с тем, что меры позитивной реинтеграции неизбежно повышают субъектность экономического агента (это их ключевая задача), способствуют его самоидентификации в сложной системе социальных и экономических отношений, более явному артикулированию собственных намерений, целей и интересов. Многостороннее сотрудничество в модернизирующейся системе требует умения формулировать собственную повестку, запрос, понимания шагов, которые индивид (фирма) считает возможным предпринять для достижения стоящих перед ним целей.

Политика, построенная на принципах позитивной реинтеграции, опирается на долгосрочные ориентации экономических субъектов (и одновременно поддерживает их). Действительно, участие в сложных системах взаимодействия требует времени, результат может быть не сиюминутным, но более значимым и устойчивым. Наконец, эти принципы могут стимулировать трансформацию социального капитала — переход к его бриджинговому типу. Это, в частности, означает расширение горизонтальных связей за рамки родственных групп и трудовых коллективов, более активное социальное взаимодействие.

Таким образом, принципы позитивной реинтеграции учитывают особенности социокультурного профиля страны и активно с ним взаимодействуют. Если пытаться в той или иной степени направлять этот процесс, то можно постепенно сдвигать ценностные установки и формировать социокультурный профиль, который будет содействовать переходу страны на модернизационную траекторию развития.

³ См.: Аузан А., Келимбетов К. Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. 2012. № 5; а также более подробный анализ этих факторов применительно к Казахстану в: Ставинская А., Никишина Е. Социокультурный ресурс модернизации республики Казахстан // Вопросы экономики. 2012. № 6.

А. АПОКИН,
кандидат экономических наук,
ведущий эксперт ЦМАКП,
старший научный сотрудник ИНП РАН

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СУБЪЕКТОВ*

В ближайшее двадцатилетие структура мировой экономики претерпит существенные изменения. Согласно большинству известных долгосрочных прогнозов, развивающиеся экономики, не создававшие и 20% мировой добавленной стоимости 20 лет назад, через 20 лет будут производить не меньше половины мирового валового продукта. ВВП на душу населения в развивающихся экономиках Азии, где проживает 2,5 млрд человек, вырастет с уровня развитых стран в 1950 г. до уровня развитых стран в 1990 г.¹

Путь к этим изменениям может сильно различаться в зависимости от решения ряда проблем средне- и долгосрочной перспективы. Их рассмотрение в данной работе будет основано на следующих принципах. Во-первых, для долгосрочного прогноза, где точность расчетов априорно низка, целесообразно рассматривать тенденции, подразумевающие *качественный переход*, а не количественные изменения. Во-вторых, проблемы средне- и долгосрочной перспективы рассматриваются в ходе анализа взаимодействия политик крупных стран, производящих большую часть мировой добавленной стоимости.

Рассмотрев качественные инвариантные тенденции, которые служат рамками для возможных траекторий развития мировой экономики, мы обсудим варианты решения средне- и долгосрочных проблем такого развития, доступные в указанных рамках. Эти решения возникают

* Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 г. Автор признателен за высказанные замечания Е. А. Абрамовой, Д. Р. Белоусову, А. Н. Клепачу, А. Г. Макушкину, О. Г. Солнцеву и трем анонимным рецензентам.

¹ В этом весьма похожи большинство известных прогнозов долгосрочной перспективы мировой экономики: Wilson D., Purushothaman R. Dreaming with BRICs: The Path to 2050 // Global Economics Paper No 99 / Goldman Sachs. 2003; Global Trends 2025: A Transformed World / National Intelligence Council. 2008. www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html. Похожие результаты были получены в ходе работы экспертной группы № 20 по коррекции «Стратегии-2020», в ИМЭМО (Стратегический глобальный прогноз 2030: расширенный вариант / Под ред. А. А. Дынкина. М.: ИМЭМО, 2011) и в РЭА (Прогноз развития энергетики мира и России до 2035 года / ИНЭИ РАН, РЭА. 2012. rosenergo.gov.ru/upload/REA.pdf).

как результат взаимодействия субъектов мировой экономики и вместе с инвариантными тенденциями дают возможность сформулировать *сценарии развития*.

Рамки развития мировой экономики

Можно выделить три долгосрочные тенденции, определяющие условия развития мировой экономики на рассматриваемом горизонте.

Во-первых, это глобальное *старение населения*, которое сначала охватит развитые страны, а в следующем десятилетии и Китай². Оно приведет к дальнейшему перераспределению численности трудоспособного населения в пользу развивающихся стран. Изменение возрастной структуры населения³ — ключевой долгосрочный тренд и для рынка труда, и для спроса на научно-технологическое развитие в области медицины.

Во-вторых, это *повышение благосостояния домохозяйств крупных развивающихся экономик*, в первую очередь самых крупных. Объем ВВП крупных развивающихся экономик уже достиг паритета с развитыми, а темпы его прироста по-прежнему существенно выше. В этих условиях экспортные рынки довольно быстро перестают играть ключевую роль для роста развивающейся экономики и постепенно замещаются быстро растущим внутренним рынком.

Этот процесс для предыдущих успешных случаев модернизации (Япония, Южная Корея, Тайвань) предопределил переход от структуры развивающейся к структуре развитой экономики. В Китае этот процесс уже начался, а в Индии и развивающихся экономиках ЮВА может начаться в следующем десятилетии. Вместе с тем сегодня стандарты потребления среднего домохозяйства в Китае далеки не только от среднеевропейских, но и от среднероссийских из-за огромного разрыва в уровнях развития между регионами страны. Но в Индии и развивающихся экономиках ЮВА эти стандарты еще ниже, а доходы домохозяйств, в отличие от Китая, пока растут медленнее ВВП.

В-третьих, это *перенос технологического уклада современной экономики на развивающиеся страны*. Стремительное развитие средне- и высокотехнологичных отраслей развивающихся экономик подразумевает пространственный перенос технологического уклада, сложившегося уже в 1980-е годы, за пределы развитых стран.

Рассмотрим эти тенденции подробнее⁴.

² По оценке ООН, численность населения трудоспособного возраста (20–64) в развитых странах снижается с 2010 г. Стабилизация численности населения в трудоспособном возрасте в Китае ожидается около 2015 г. Здесь и далее используются параметры прогноза ООН World Population Prospects Revision 2010.

³ По прогнозу ООН, за 2010–2030 гг. численность населения старше 50 лет вырастет на 1,5 млрд человек.

⁴ Значительное количество работ посвящено наличию ограничений со стороны природных ресурсов — в первую очередь энергоносителей и сырья, продовольствия, плодородной почвы, пресной воды. Вместе с тем временной рубеж, на котором эти ограничения могут серьезно повлиять на развитие мировой экономики с учетом технологического развития, обычно находится за пределами 2030 г. Например, самый короткий срок извлечения официально подтвержденных запасов для золота составляет 25 лет, а для нефти — 41 год. Поэтому, вероятно, влияние ресурсных ограничений будет мягким, с постепенным ростом издержек

Глобальное старение населения

На рассматриваемом горизонте до 2030 г. медианный возраст населения планеты вырастет на 5 лет. Региональная возрастная структура также существенно изменится, но общая направленность тренда на старение населения сохранится (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Медианный возраст населения Земли (лет)

	2010	2015	2020	2025	2030
Мир	29,2	30,4	31,6	32,8	34,1
Китай	34,5	36,2	38,1	40,1	42,5
Япония	44,7	46,4	48,2	50,1	51,4
Индия	27,8	26,6	28,1	29,7	31,2
Индонезия	38,0	29,6	31,4	33,3	35,1
Россия	37,9	38,7	39,8	41,5	43,3
Италия	43,2	45,0	46,8	48,4	49,7
Франция	39,9	40,8	41,3	41,9	42,4
Германия	44,3	46,5	47,7	48,3	48,8
Мексика	26,6	28,3	30,1	32,2	34,2
Бразилия	29,1	31,3	33,4	35,5	37,4
США	36,9	37,3	37,9	38,6	39,1

Источник: World Population Prospects Revision 2010 / UN.

Старение само по себе не подразумевает более высокую смертность — одновременно, по прогнозу ООН, существенно вырастет ожидаемая продолжительность жизни (также примерно на 5 лет). Однако оно порождает несколько важных факторов — для рынков труда, для появления новых высокотехнологичных рынков, для региональной структуры производства, для уровня глобальных сбережений.

Значительно увеличится численность населения в возрасте, подразумевающим регулярное потребление определенных медицинских услуг. Численность когорты старше 50 лет в развитых странах увеличится с 490 млн до 620 млн человек, или на 25%. В остальной части мира, менее платежеспособной, но большей по объему, прирост составит 800 млн человек, или 80%. Такие пропорции подразумевают значительный рост спроса на медицинские услуги⁵.

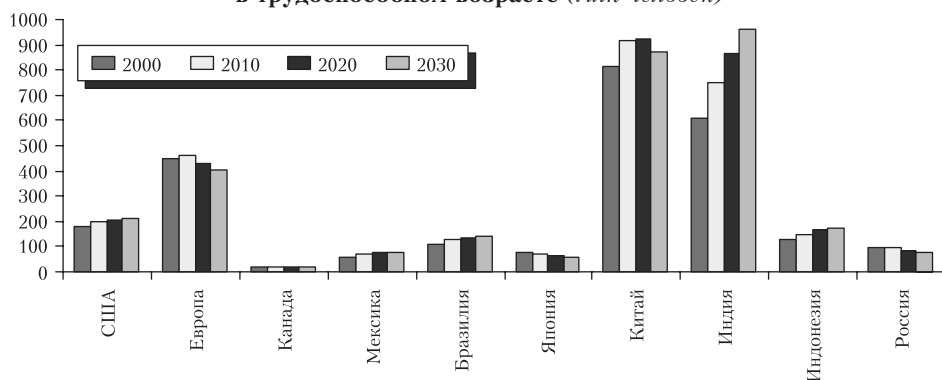
Существенно бо́льшая часть населения трудоспособного возраста по-прежнему будет приходиться на развивающиеся страны. При этом общая численность трудоспособного населения в мире увеличится на 22%, а возможно, и больше — с учетом потенциального увеличения предела трудоспособного возраста в развитых странах (см. рис. 1—2)⁶.

добычи. Похожие выводы содержатся в докладе ИНЭИ и РЭА «Прогноз развития энергетики мира и России до 2035 г». Подробнее см.: для энергоносителей — доклад Survey of Energy Resources 2010 / World Energy Council (www.worldenergy.org/publications/3040.asp); для сырьевых ресурсов — базы данных ИАЦ «Минерал» (www.mineral.ru/Facts/stat/index.html).

⁵ Хотя бы в силу увеличения числа потребителей на 30—50% в зависимости от региона и почти на 1 млрд чел. на Земле в целом.

⁶ Средний пенсионный возраст в странах ОЭСР составляет 64,4 года для мужчин и 63 года для женщин. С ростом продолжительности жизни обсуждается дальнейшее повышение пенсионного возраста — до 75 лет в перспективе 2030 г.

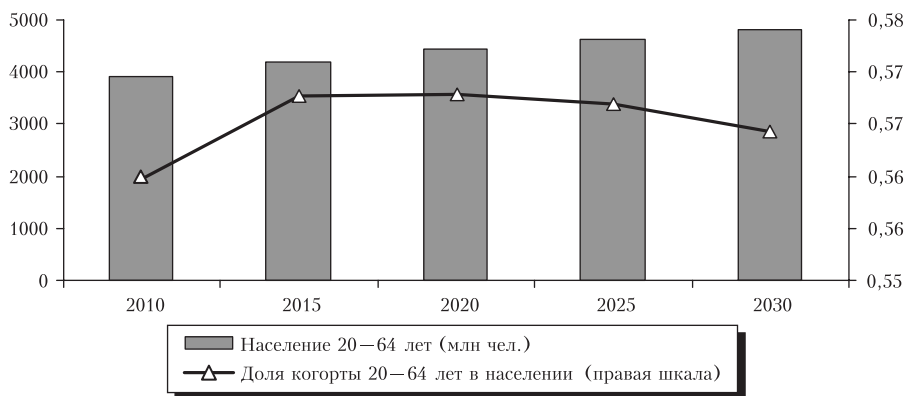
Население основных регионов мира в трудоспособном возрасте (млн человек)



Источник: World Population Prospects Revision 2010.

Рис. 1

Когорта 20—64 лет в мире: численность и доля в населении



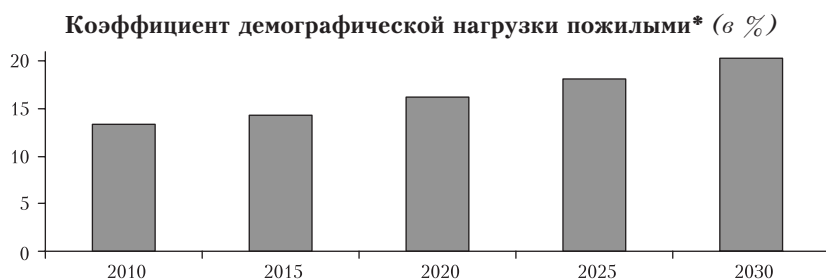
Источник: World Population Prospects Revision 2010.

Рис. 2

Хотя доля работающего населения останется почти неизменной, структура населения за пределами трудоспособного возраста к 2030 г. сильно изменится. Это, в частности, подразумевает существенный рост нагрузки трудоспособного населения пожилыми (см. рис. 3).

Пожилое население развитых стран, как правило, не работает на пенсии⁷. Поэтому с ростом нагрузки пожилыми разумно ожидать, что изъятия сбережений будут больше их накопления. Социальные гарантии вряд ли будут сокращены радикально — следовательно, подразумевается рост нагрузки непроизводительных (текущих) рас-

⁷ Согласно исследованию ОЭСР для 2004—2009 гг., в среднем по ОЭСР выход из рабочей силы происходит в официальном пенсионном возрасте. Вместе с тем для азиатских стран (Корея, Япония) выход на пенсию откладывается на 5—10 лет после пенсионного возраста, для латиноамериканских (Мексика, Чили) — на 3—5 лет. В США, напротив, выход на пенсию примерно соответствует официальному пенсионному возрасту, а для европейских стран он происходит на 3—5 лет раньше наступления пенсионного возраста. См.: Live Longer, Work Longer: A Synthesis Report / OECD. 2006.

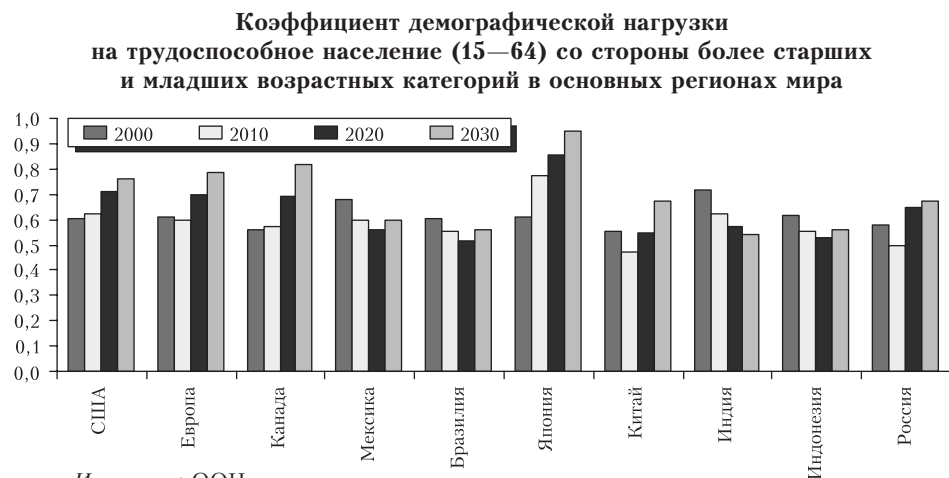


* Отношение численности населения 65 лет и старше к численности населения трудоспособного возраста (здесь — 20—64 года).

Источник: World Population Prospects Revision 2010.

Рис. 3

ходов⁸ для работающего населения там, где на иждивении находится больше пожилых за вычетом прироста производительности труда. Таким образом, старение населения — один из основных факторов дефицита глобальных сбережений. Особенно сильное влияние этого фактора будет в Японии и отдельных странах Европы (рис. 4).



Источник: ООН.

Рис. 4

Таким образом, влияние фактора старения населения на развитие мировой экономики предполагает:

- для глобальной нормы сбережения — увеличение коэффициента демографической нагрузки пожилыми в отсутствие опережающего роста производительности труда и замедление или даже прекращение глобального накопления сбережений по мере роста потребления накопленных сбережений пожилыми;

- для государства — увеличение ежегодных пенсионных расходов не менее чем на 1,5% ВВП к 2030 г.;

⁸ К 2030 г. ежегодные пенсионные расходы бюджетов стран ОЭСР вырастут не менее чем на 1,5% ВВП. Дефицит корпоративных пенсионных планов этих стран в настоящее время составляет не менее 10%. См.: The 2009 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU-27 Member States (2008—2060) / European Commission, Economic Policy Committee. 2009.

— для отдельных рынков и технологий — прирост числа потребителей медицинских услуг и услуг ухода по крайней мере на 30%, или 200 млн человек, за 20 лет только в развитых странах.

*Рост благосостояния домохозяйств
крупных развивающихся экономик*

Есть два существенных основания считать эту тенденцию вероятной. Во-первых, низкие стандарты потребления в развивающихся экономиках относительно «новых развитых» стран (России, Мексики, Южной Кореи). Средние стандарты потребления домохозяйств в Китае далеки даже от среднеазиатских республик бывшего СССР⁹, не говоря о России. Кроме того, сегодня значительная часть населения в Китае и в Индии сельская (50% в Китае и 65% в Индии), с устойчиво более низким уровнем потребления. Следовательно, в этих странах есть значительный потенциал для наращивания потребления¹⁰.

Во-вторых, темпы прироста ВВП крупных развивающихся экономик по-прежнему существенно превышают темпы прироста ВВП развитых стран, несмотря на достижение паритета их объемов в 2010—2011 гг.

В условиях сопоставимого размера экономик экспорт перестает играть значимую роль для роста. Например, чистый экспорт из Китая в 2010 г. составил лишь 4% ВВП и 8% внутреннего спроса, а в 2011 г. вклад чистого экспорта в прирост ВВП Китая уже был отрицательным¹¹.

При снижающейся роли экспорта в перспективе основным фактором роста крупных развивающихся экономик станет внутренний спрос. Одновременно на фоне меняющейся демографической структуры и создаваемого этим дефицита сбережений инвестиции будут финансировать сложнее¹², в отличие от потребления домохозяйств.

Слабая национальная валюта вряд ли окажет поддержку новым источникам роста. Во-первых, уход от экспортоориентированного к ориентированному на внутренний рынок росту подразумевает меньший приоритет ценовой конкурентоспособности для экспорта. Во-вторых, в условиях укрепляющихся курсов валют для КНР (и других развивающихся стран) становится дешевле поставка оборудования и высокотехнологичных комплектующих с мировых рынков. В-третьих,

⁹ Об этом свидетельствует ряд показателей сопоставимой международной статистики по Китаю. В частности, даже городские домохозяйства в Китае хуже обеспечены автомобилями, чем в Киргизии (наименьший известный показатель в СНГ), потребление сахара на душу населения в Китае в 2,5 раза ниже, чем в Киргизии (наименьший известный показатель в СНГ) по состоянию на 2009 г. Вместе с тем городские домохозяйства в Китае существенно лучше обеспечены бытовой техникой (пылесосы, холодильники, стиральные машины, телевизоры), чем население многих стран СНГ в целом. См.: Россия и страны мира / Росстат. М., 2010. Табл. 5-13, 5-18.

¹⁰ Исходя из сохранения тенденций урбанизации, речь идет о перемещении в города примерно 500 млн жителей Индии и 400 млн жителей Китая. Поэтому можно ожидать роста потребления по мере роста доли городского населения.

¹¹ Расчеты автора по: China Statistical Yearbook 2011 / National Bureau of Statistics of China. 2012. www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/; Statistical Communiqué on the 2011 National Economic and Social Development / National Bureau of Statistics of China. 2012. www.stats.gov.cn/english/newsandcommingevents/t20120222_402786587.htm.

¹² Впрочем, для Китая среднюю норму инвестиций в 40% ВВП (для 2005—2011 гг.) было бы не просто увеличивать в любых условиях.

потребление энергоресурсов значительно¹³ вырастет (см. табл. 2), а большинство крупных развивающихся стран (исключая Бразилию) являются чистыми импортерами энергоносителей и сырьевых ресурсов. Укрепление курса валюты позволило бы удешевить использование сырья и энергии на внутреннем рынке. В частности, все эти факторы будут влиять на курсовую политику Народного Банка Китая¹⁴ в пользу большей гибкости (укрепления) юаня.

Т а б л и ц а 2

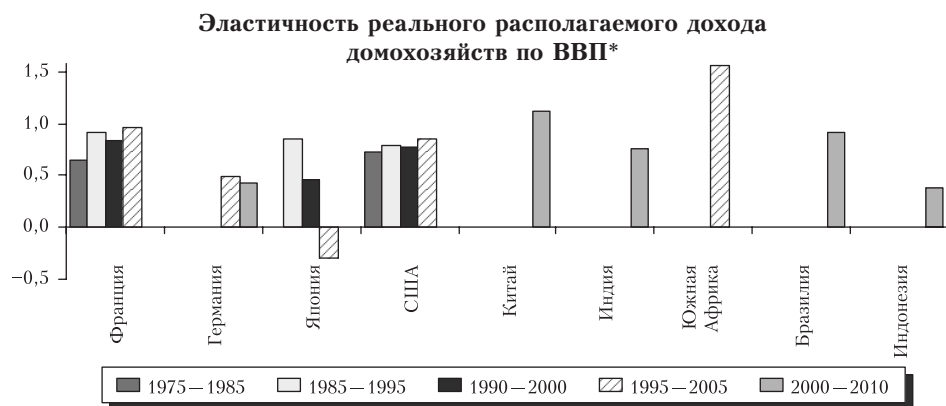
Потребление энергии в основных регионах мира (млн тнэ)

	1990	2000	2010	2020	2030
Развитые экономики	4181,0	4615,7	4952,2	5245,0	5472,2
Переходные экономики	1738,8	1334,7	1474,1	1661,8	1891,9
Развивающиеся экономики	3056,2	4159,9	5325,8	6645,9	8182,6
Мир в целом	8976,0	10 110,3	11 752,1	13 552,7	15 546,7

Источник: WEC/IIASA.

В свою очередь, для обеспечения роста потребления темпами 2000—2010 гг. необходимы докризисные темпы прироста доходов домохозяйств в развивающихся странах, которые все еще низки относительно «новых развитых» экономик России, Мексики и Кореи, занимающих в отношении доходов домохозяйств промежуточную позицию между развитыми и развивающимися странами. В Китае эта задача уже решается, тогда как в Индии доходы населения растут довольно медленно (см. рис. 5).

Итак, рост благосостояния домохозяйств в развивающихся экономиках сопряжен с несколькими важными перспективами. Во-первых, необходимо создать внутренние рынки сбыта продукции развивающихся стран в условиях стабилизации или сокращения внешних рынков. Во-вторых, ожидается кратный рост объемов спроса на энергоносители.



* Отношение среднегодовых темпов прироста реальных доходов населения и ВВП. Китай — 2005—2008 гг.

Источник: ОЭСР.

Рис. 5

¹³ Особенно в контексте снижения важности США как экспортного рынка для Китая. Так, в 2010 г. потребление (внутренний рынок) Китая превысило экспорт (внешний рынок) в США в 5 раз, при среднегодовых темпах прироста внутреннего рынка в 15—17% в реальном выражении.

¹⁴ Для энергии — в 1,5 раза, согласно прогнозу WEC/IIASA.

ли, сырье и материалы, сельхозпродукцию по мере выхода сельского населения крупных развивающихся стран на стандарты городского потребления. В-третьих, надо учитывать рост зарплат и, как следствие, снижение потенциала минимизации затрат на труд как фактора конкурентоспособности рабочих мест в развивающихся экономиках. В-четвертых, придется считаться со снижением значимости искусственно ослабленного курса валюты как инструмента промышленной политики.

*Перенос технологического уклада
современной экономики на развивающиеся страны
и реструктуризация рынка труда*

Стремительное развитие средне- и высокотехнологичных отраслей развивающихся экономик подразумевает перенос технологического уклада¹⁵ за пределы развитых стран. Этот технологический уклад изначально развивался географически дисперсно, с переносом массовых электронных производств сначала в Таиланд, Сингапур и на Тайвань, а затем — в Китай.

И этот процесс продолжается: за 5—7 лет завершается постепенная передача производства электроники («hardware») в Китай¹⁶ и соответственно передача второстепенного «software» на Тайвань и в Южную Корею по мере того, как рентабельность производства новых комплектующих и даже стадии финальной сборки, продаж и сервиса компьютеров становится неприемлемо низкой¹⁷.

Вероятно, создание стандартообразующих компонентов программного обеспечения (платформы, поисковики и операционные системы, в перспективе — инфраструктура социальных сетей) еще долго будет оставаться в развитых странах в силу высокого потенциала моно- или олигопольной прибыли от них, а также в силу больших возможностей создания высокооплачиваемых рабочих мест в отрасли разработки программного обеспечения.

При этом вывод в развивающиеся страны технологий производства транспортных средств не ограничивается автомобилестроением. С 2000 г. к нему уже добавились производство высокоскоростных железнодорожных, морских¹⁸, а в перспективе — и воздушных транспортных средств новых поколений, включая военные модели.

¹⁵ «Пятого», по терминологии Глазьева, см.: *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВЛАДАР, 1993. Подробнее см., в частности: *Бендиков М. А., Фролов И. Э.* Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. М.: Наука, 2007.

¹⁶ Следует отметить, что перенос производства в Китай осуществляют уже не компании развитых стран, а компании «азиатских тигров» — в основном из Сингапура и Тайваня.

¹⁷ Коэффициент рентабельности продаж (net profit margin) подразделения ПК для компании HP в 2010 г. составлял менее 1% по сравнению с 4—5% в 1999—2000 гг. Китайские и тайваньские промышленные аутсорсеры этой компании имели рентабельность продаж 4%. См.: *Machlis S.* HP's PC Division, By the (Profit and Growth) Numbers // *Computerworld*. 2011. Aug. 24; *Schipper I., de Haan E.* CSR. Issues in the ICT Hardware Manufacturing Sector. SOMO ICT Sector Report. Amsterdam, 2005.

¹⁸ Объем производства крупнотоннажного морского транспорта (по тоннажу) в Китае в 2010 г. составил 31,7 млн т. (37,5% рынка), в Южной Корее — 20,1 млн т (37,5% рынка). См.: *Shipbuilding Statistics* / *Shipbuilders Association of Japan*. 2011. September.

В то же время в развитых странах делаются попытки создать новое технологическое ядро, чтобы обеспечить доминирование на рынках «новых высоких технологий» в следующем десятилетии. На это направлены исследования в области энергетики¹⁹, биотехнологий²⁰ и робототехники²¹ (военной, промышленной и бытовой).

К сожалению, ни в одной из этих областей пока что не заметно решительных прорывов, позволяющих говорить о формировании технологического ядра. Однако экономическая целесообразность дальнейшего вывода относительно трудоинтенсивных среднетехнологичных промышленных производств из развитых стран будет стимулировать исследования и создание рабочих мест в этих областях. Соответственно в случае продолжения исследований разумно ожидать, что новое технологическое ядро на рассматриваемом горизонте все же будет сформировано.

Таким образом, появление новых высокотехнологичных отраслей предполагает: *сохранение технологического лидерства развитых стран* с ростом производительности труда, позволяющим иметь приемлемые темпы экономического роста на фоне негативной демографической динамики; *снижение в развитых странах доли сектора услуг* в добавленной стоимости за счет создания новых рабочих мест высокой капиталовооруженности; *перенос среднетехнологичных производств в развивающиеся страны* с появлением рабочих мест с более высокими требованиями к компетенциям.

Проведенный анализ качественных и в значительной мере инвариантных тенденций, как отмечалось ранее, задает рамки развития мировой экономики. Однако возможные решения проблем развития обладают такой вариативностью, что вряд ли возможно рассмотреть их все. В этом случае имеет смысл посмотреть на развитие мировой экономики сквозь призму взаимодействия ее субъектов. Последующий анализ позволит выделить непротиворечивые сочетания решений и инвариантных тенденций, формирующие сценарии развития мировой экономики.

Субъектный анализ средне- и долгосрочных проблем развития мировой экономики и формирование сценариев

Помимо глобальных трендов, которые будут неизменными в отсутствие шоковых потрясений мирового масштаба, развитие ситуации будет определяться путями решения уже существующих ее средне- и долгосрочных проблем. Последствия решения этих проблем для

¹⁹ Речь идет о получении энергии из нетрадиционных источников (сланцевые нефти и газ, нефтеносные пески, сверхтяжелые нефти, угольный метан, в отдаленной перспективе — газовые гидраты), альтернативных источников энергии (супераккумуляторы, термоядерная реакция), бытовой энергоэффективности.

²⁰ В первую очередь речь идет о направлениях получения коммерчески выгодного биотоплива на основе органических отходов, биотоплива на основе водорослей и о медицинских биотехнологиях.

²¹ В части этого и предыдущих направлений технологического развития см.: Апокин А. Ю., Белоусов Д. Р. Сценарии развития мировой и российской экономики как основа для научно-технологического прогнозирования // Форсайт. 2009. № 3.

целей данной работы будут рассматриваться сквозь призму отношений взаимодействия между центрами мировой экономики.

Субъекты

Определение отдельных стран в качестве рациональных и обладающих собственной волей субъектов, часто применяемое в геополитическом анализе, требует дополнительного методологического обоснования и упрощающих предпосылок.

В стандартном (позитивном) экономическом анализе говорить о странах как о цельных объектах или, тем более, как о субъектах, обладающих свободой выбора, методологически ошибочно: они скорее равнодействующие групп интересов и состоят из большого количества крупных и мелких агентов и множества связей между ними.

Анализ мировой экономики на базе описаний равновесий на уровне агентов внутри страны осложняется двумя обстоятельствами. Прежде всего, небольшие экономики или крупные негосударственные агенты внутри страны, как правило, оказывают небольшое влияние на уровень мировой экономики в целом. Кроме того, многие глобальные тенденции формируются путем согласования стратегий стабильных национальных групп интересов, включающих государства и крупные корпорации²².

Решение этих проблем, предлагаемое в данной работе, заключается во введении двух упрощающих предпосылок. Во-первых, мы будем предполагать, что у агентов внутри центров глобальной экономики есть близкие интересы по отношению к агентам, входящим в другие страны и регионы. Во-вторых, мы допускаем, что именно взаимодействие страновых векторов интересов определяет взаимодействие государств по ключевым вопросам экономической политики.

Другими словами, целесообразно агрегировать множества агентов по региону, к которому они принадлежат, и рассматривать эти агрегаты как «национальные композиты» или центры мировой экономики. Вес, присвоенный в этом композите национальному правительству, будет, как правило, очень велик, поэтому разумна и дополнительная предпосылка о том, что интересы центров мировой экономики в значительной степени совпадают с национальными интересами.

Центры глобальной экономики — это страны или макрорегионы, производящие существенную часть мирового ВВП, или страны, имеющие существенное идеологическое или структурное влияние на мировую экономику.

Из таблицы 3 видно, что в мире присутствуют примерно три равновеликих центра мировой экономики: это США, ЕС и группа «развивающихся экономик» во главе с Китаем (условно назовем ее БРИК — страны БРИК производили в 2010 г. 25% мирового ВВП).

²² Чрезвычайно важная роль транснациональных корпораций в современной экономике, тем не менее, предусматривает не только аффилированность с национальным государством, но и определенные противоречия «головы и хвоста» корпорации. Самостоятельная роль ТНК как субъекта влияния на мировую экономику обычно несколько преувеличивается (см.: *Levy D. L., Prakash A. Bargains Old and New: Multinational Corporations in Global Governance // Business and Politics. 2003. Vol. 5, No 2*).

Структура мирового ВВП в 2010 г.

Страна или группа стран	Доля ВВП, %*
Африка	3,8
Ближний Восток	3,7
Бразилия	2,9
БРИК	25,1
ЕС	20,4
Индия	5,5
КНР	13,6
НАФТА	23,4
Россия	3,0
СНГ	4,3
США	19,5
ЮВА	3,6
Южная и Центральная Америка	6,5
Япония	5,8

* Сумма долей больше 100%, так как отдельные страны входят в интеграционные объединения.

Доля остальных стран, кроме Японии, относительно мала. Япония, производящая 5,8% мирового ВВП, имеет ряд внутренних проблем, не позволяющих ей стать активным субъектом мировой экономики. Как и сегодня, в перспективе эта страна будет оставаться равноудаленной и от США (где позиции японских компаний значительно ослабнут в случае успеха политики интеграции на североамериканском пространстве), и от Китая, который будет становиться конкурентом на все большем количестве рынков. Японии будет непросто получить синергетический эффект от совместных проектов развития²³.

В качестве субъектов мировых экономических отношений на рассматриваемом горизонте можно с определенностью выделить США и Китай. Субъектность ЕС как глобального игрока, при всей важности этого мирового образования, не очевидна и потому рассматривается как один из сценарных факторов.

Описанные выше инвариантные тенденции окажут значительное влияние на экономическую динамику США и ЕС, при этом характер их влияния в целом будет одинаков в силу значительного сходства структуры производства и демографических тенденций в США и отдельных странах ЕС.

²³ Япония является основным конкурентом компаний США и Европы на большинстве высокотехнологичных рынков. Кроме того, японские компании неактивно участвуют в сделках по обмену активами, при этом предпочитая частичное участие (до блока пакета включительно), а корпоративная интеграция крупных японских компаний заметна скорее с европейскими компаниями (Renault, Ericsson, Vodafone), чем с американскими. Это частично обусловлено сходством в типе корпоративного управления (подробнее см.: *Jackson G., Miyajima H. Varieties of Capitalism, Varieties of Markets: Mergers and Acquisitions in Japan, Germany, France, the UK and USA* // RIETI Discussion Paper Series 07-E-054 / The Research Institute of Economy, Trade and Industry. 2007). Наконец, Япония значительно более интенсивно интегрируется в процессы ASEAN, чем в транстихоокеанские процессы (АТЭС), и в этом отдалается от интеграционных проектов США, в то же время вступая на азиатском пространстве в конкуренцию за лидерство с Китаем.

Цели и задачи субъектов мировой экономики

Субъект	Цели	Задачи	Инструменты
США	Сократить долговое давление, сохранить центры добавленной стоимости и лидерство на рынках высокой добавленной стоимости, институциональное лидерство	Перейти к другим партнерам среди развивающихся стран (Индонезия или Индия, Латинская Америка) для нового поколения промтоваров; вытеснить европейские и японские компании с рынков высокой ДС развивающихся стран	Перенести производства в Индонезию и другие страны ЮВА, частично — в Латинскую Америку; возможно, образовать региональные надгосударственные союзы (преобразование НАФТА в зону «Амеро»)
Китай	Обеспечить переход от модели экспортоориентированного роста к модели роста за счет внутреннего рынка без потрясений	Найти ресурсы и стратегические проекты для инвестирования, обеспечить загрузку экспортоориентированных производственных мощностей на период перехода	Интеграционные проекты в ЮВА, развитие «средне-азиатского коридора»
ЕС (как субъект)	Повысить институциональную привлекательность ЕС, стать лидером в высоких технологиях	Гармонизация экономик старых и новых членов ЕС, выстраивание единой экономической структуры, рост специализации на внутреннем рынке	Реформа рынка труда и единого рынка услуг, соблюдение координации фискальной политики.

Под влиянием процесса старения населения обострится проблема дефицита пенсионной системы США²⁴ и отдельных стран ЕС²⁵. По мере изъятия пенсионных накоплений в американской экономике будет снижаться и без того не слишком высокая норма сбережений²⁶.

Под влиянием постепенного роста благосостояния домохозяйств развивающихся экономик на развивающихся рынках существенно вырастет спрос на товары и услуги из развитых стран — в первую очередь финансовых услуг, фармацевтики и сельского хозяйства. Повышение благосостояния будет способствовать росту трудовых издержек развивающихся экономик, снижая конкурентоспособность их промышленной продукции. Это поможет создать рабочие места в промышленности развитых стран.

При появлении нового технологического ядра существенно повысится энергоэффективность производства в развитых по сравнению с развивающимися странами. Это сделает экономическую динамику в развитых странах еще менее зависимой от шоков на рынках энергоносителей. Будут созданы новые высокооплачиваемые места в высокотехнологичных отраслях промышленности развитых стран, что позволит уравновесить в структуре ВВП рост объема сектора услуг.

²⁴ В 2009 г. дефицит частных пенсионных планов США с определенным размером выплаты (defined benefit) составлял 25%, при этом для медианной публичной компании, зарегистрированной в США, по выборке Thomson Reuters этот показатель составил 21%. См.: Yermo J., Severinson C. The Impact of the Financial Crisis on Defined Benefit Plans and the Need for Counter-Cyclical Funding Regulations // OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. 2010. No 3.

²⁵ Согласно расчетам ЕК, рост пенсионных расходов бюджетов стран ЕС до 2030 г. составит 1,3% ВВП, стран зоны евро — 1,6% ВВП. См.: The 2009 Ageing Report.

²⁶ За 1990–2010 гг. 3,5% ВВП, в среднем по G7 — 6% (в Германии — 7,6% ВВП, во Франции — 7,1%).

США

Текущее десятилетие США начали со значительным дефицитом бюджета (10,8% ВВП в 2011 г.). Но быстро растущий долг американского правительства в течение последнего десятилетия дополняется стабильной финансовой позицией банковского и корпоративного сектора²⁷ и устойчивым ростом производительности труда. Поэтому стратегию корпоративного сектора и правительства имеет смысл рассматривать отдельно.

Перед правительством США стоят две задачи — снизить давление процентных платежей на бюджет (возможно, путем явной или неявной реструктуризации долга) и сохранить высокую конкурентоспособность национальных компаний на ключевых высокотехнологичных рынках.

Правительству США придется действовать в условиях нехватки внешних кредитных ресурсов. Медленно, но устойчиво возрастающее недоверие инвесторов к займам Казначейства, несмотря на статус доллара как резервной валюты, вероятно, заставят США свернуть большинство внешних проектов, не связанных с обеспечением стратегической безопасности страны и ее экономики (в богатых ресурсами регионах). Кроме того, демографическое давление на систему социального обеспечения (как государственного, так и корпоративного) позволяет предположить, что в США будет либерализована система социального обеспечения²⁸. Напротив, норма сбережений в США вряд ли сильно изменится, и для национальной финансовой системы к 2020 г. будет характерен устойчивый дефицит сбережений.

Едва ли стоит ждать от США перехода к политике защиты национальных рабочих мест²⁹ в связи с потерей торговой составляющей в статусе «мирового гегемона»³⁰: структура доходов американских домохозяйств слишком смещена в сторону доходов от неторгуемых услуг. Однако защиту финансовой составляющей США, вероятно, будут вести довольно жестко.

Одним из инструментов одновременно финансового оздоровления и повышения конкурентоспособности может стать программа повышения эффективности и результативности сети бюджетных учреждений в США³¹. В отличие от развивающихся стран, перед США не стоит

²⁷ Согласно расчетам автора по статистике Quarterly Financial Reports US Bureau of the Census (www.census.gov/econ/qfr/), уровень кредитов в активах для банков и отношение долга к EBITDA для корпораций находятся по крайней мере на десятилетних минимумах.

²⁸ Конкретная форма изменений может сильно различаться даже по штатам: будь то повышение страховых взносов, сворачивание корпоративных социальных программ в пользу централизованных государственных или сокращение обязательных государственных страховых выплат и отмену регулирования численности для профессиональных ассоциаций врачей.

²⁹ Ситуация осложняется тем, что в добывающей и обрабатывающей промышленности занято всего 9,5% работников, тогда как 85% — в сферах строительства и услуг. Таким образом, защищать уже особенно некого.

³⁰ В терминологии И. Валлерстайна, страна—мировой гегемон обретает сначала промышленное, затем торговое и, наконец, финансовое превосходство и в той же последовательности теряет их. См.: *Валлерстайн И.* Конец знакомого мира: Социология XXI века. М.: Логос, 2003.

³¹ Системы школьного образования и бакалавриата США считаются неконкурентоспособными, а система здравоохранения — затратной и неадекватной результату. При этом около 90% учащихся в средних школах и 71,4% студентов вузов получают образование в учебных заведениях, принадлежащих государству.

задача быстрого повышения уровня жизни и смягчения неравенства доходов для сохранения социальной стабильности.

Таким образом, накопленные внутренние проблемы правительства США на рассматриваемом горизонте в сочетании с влиянием демографических тенденций, видимо, приведут к большему «уходу в себя», решению внутренних проблем за счет сокращения внешнего присутствия.

Корпоративный сектор США обладает огромным инновационным и институциональным потенциалом (включая очень гибкий рынок труда и высокообразованную рабочую силу³²), который успешно используется для получения конкурентных преимуществ на рынках продукции с высокой добавленной стоимостью (например, рынках информационных технологий, медицинских препаратов и техники, рынках деловых услуг).

При этом центры прибыли и центры создания добавленной стоимости крупных международных корпораций (исследовательские центры, конструкторские и дизайн-бюро, штабные подразделения) по-прежнему остаются в США, и инструментом защиты рабочих мест, в частности, служит противодействие смещению этих компетенций за пределы рынка труда США.

В противоположность правительству американские (транснациональные) корпорации сейчас весьма конкурентоспособны, но рынок США для них не выглядит перспективным. Поэтому роль международных подразделений этих компаний (в первую очередь — в странах с развивающимся рынком) будет усиливаться и в дальнейшем, хотя появление новой технологической волны приостановит эту тенденцию.

Важно, что основными конкурентами этих фирм выступают не компании с развивающихся рынков, а европейские и японские компании. В развивающихся экономиках пока не насыщены рынки высокотехнологичных и сложных в производстве продуктов, в том числе рынки медикаментов и информационных технологий. Судя по темпам прироста объема этих рынков, именно они станут полем для конкуренции в будущем.

ЕС

Для ЕС наличие выраженной субъектности является не определенностью, а сценарным фактором. Во многом реализация этого фактора зависит от позиции США, которые для ЕС представляются не столько стратегическим партнером, сколько основным конкурентом за статус инновационного и институционального лидера.

Влияние инвариантных тенденций обуславливает один из возможных сценариев для ЕС — политическая разобщенность (отсутствие субъектности), связанная с существенными различиями фискальных приоритетов стран ЕС и их готовности проводить структурные рефор-

³² Это демонстрируют, в частности, лидирующие позиции в рейтингах деловой конкурентоспособности Всемирного Банка (Doing Business — 4-е место в 2011 г.), Всемирного экономического форума (The Global Competitiveness Index — 5-е место в 2011 г.), IMD (The World Competitiveness Scoreboard — 2-е место в 2011 г.).

мы. Подобный сценарий может стать реальным, если экономический рост возобновится до завершения нового этапа структурных реформ и экономической интеграции ЕС, начавшегося в 2010 г., возможно, при смягчении условий фискальной интеграции 2010–2011 гг. уже в среднесрочной перспективе.

В отсутствие единой стратегии развития ЕС будет продолжать курс на «горизонтальное» взаимодействие с США, и это осложнит поиск «вертикальных», находящихся на предыдущей ступени технологического развития партнеров в лице Китая или Индии. При этом «внутренние союзники» США в ЕС (Великобритания и страны Восточной Европы) заблокируют любую невыгодную американским компаниям единую позицию ЕС по конкуренции на внутреннем рынке, что поддержит кооперацию в рамках так называемого «трансатлантического союза».

Другой вариант — это возникновение единой субъектности региона как следствие мирового кризиса и суверенных кризисов на периферии зоны евро³³.

Формирование единой стратегии развития позволит проводить взвешенную фискальную политику и снять существующие структурные барьеры для конкуренции на ряде рынков, в том числе создав единый рынок труда и реструктурировав системы социальных обязательств в крупнейших экономиках зоны евро (Франция, Испания, Италия). Подобные реформы существенно повысят конкурентоспособность европейских производителей по отношению к американским и сделают возможной более широкую экономическую интеграцию с развивающимися странами (например, в рамках общих инфраструктурных проектов).

При таком варианте уверенность в стабильности фискальной политики стран зоны евро, подкрепленной реально действующими межгосударственными механизмами³⁴, делает единую валюту реальной альтернативой доллару в международных расчетах, в том числе и по энергоносителям. Это существенно снижает вероятность новых валютных и суверенных долговых кризисов, связанных с единой валютой в будущем.

В случае появления у Европы единой субъектной позиции тенденции развития ЕС выглядят следующим образом. Во-первых, следующее десятилетие должно стать временем создания единого рынка труда и единого рынка дистанционных услуг (например, финансовых), а также более полной интеграции восточноевропейских стран, вероятно, с включением большинства из них в зону единой валюты. Все это придется делать на фоне стагнирующего внутреннего рынка стран современной зоны евро и растущих рынков новых стран — членов ЕС вне зоны евро, а также России.

³³ Компоненты этой субъектности создаются как в политической (референдум 2009 г., посты президента и министра иностранных дел ЕС), так и в экономической (саммит декабря 2011 г. и новые фискальные правила для стран ЕС) области.

³⁴ В частности, речь идет о «европейском семестре» (предварительном согласовании бюджетов стран — членов ЕС в ходе бюджетного процесса), обязательствах по структурной сбалансированности и формализованной «процедуре избыточного дефицита» (EDP), принятых в 2009–2011 гг.

Мотивы конкуренции с США, а равно насыщение развитых рынков, видимо, заставят европейские компании попытаться агрессивно (в том числе с применением методов нерыночной конкуренции) вытеснять американские с рынков развивающихся стран. Важно, что внутренние аспекты экономического развития и в Европе будет сильно преобладать над внешними.

Китай

В настоящее время модель экспортоориентированного роста при высокой норме сбережения в Китае находится под угрозой из-за насыщения рынков развитых стран и падения темпов прироста доходов на основном рынке сбыта — в США. В то же время, несмотря на высокие темпы роста, емкости внутреннего рынка Китая пока недостаточно для переориентации экспортной части производителей. Вместе с тем уже в текущем десятилетии экономическое развитие Китая замедлится под влиянием описанных выше инвариантных тенденций.

Под влиянием процесса старения населения стабилизируется численность населения в трудоспособном возрасте. В Китае она достигнет пика в 2012–2026 гг., согласно базовому демографическому прогнозу ООН. Понизится норма сбережений — по мере выхода на пенсию первого поколения промышленных рабочих. Постепенно (к 2030 г.) снизится приток дешевой рабочей силы из сельских северных и западных районов страны в более промышленно развитые восточные и южные.

При постепенном росте благосостояния домохозяйств появится общественный запрос и будет сформирована система социального страхования. В результате вырастут нагрузка на бюджет и налоговая нагрузка на бизнес. Увеличатся запросы работников на защиту труда и, как следствие, стоимость рабочей силы. Но это лишь частично будет компенсировано притоком сельского населения в города.

Появление нового технологического ядра увеличит спрос на рабочие места в среднетехнологичных отраслях (производство транспортных, лекарственных средств), перенесенных из развитых стран в результате развития высокотехнологичных отраслей. Это подразумевает большие требования к компетенциям и более высокую оплату. Соответственно возникнет необходимость в модернизации и создании новых производств при более низкой, чем раньше, норме сбережения.

Приведет ли сокращение темпов роста китайской экономики к замедлению роста доходов населения? С одной стороны, коэффициент нагрузки пожилыми в Китае к 2020 г. будет примерно соответствовать современному российскому (см. таблицу 5).

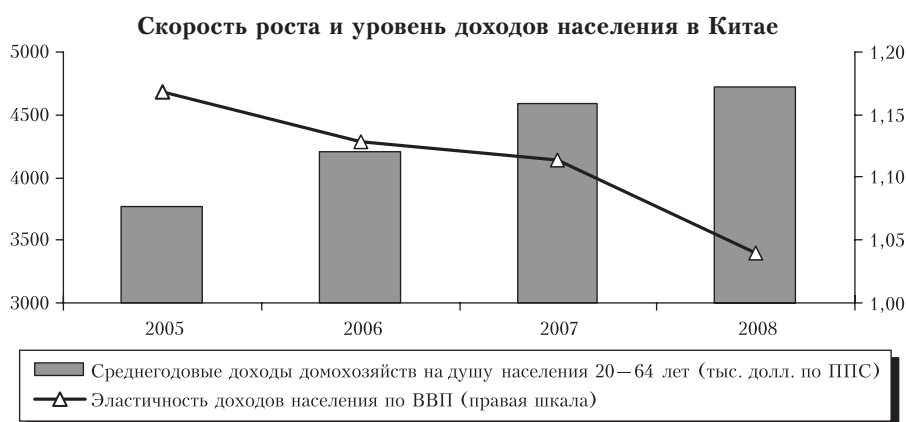
С другой стороны, на этом горизонте следует ожидать сохранения быстрых темпов прироста доходов населения Китая (см. рис. 6).

При сохранении в 2011–2020 гг. средних темпов прироста ВВП в 8% и постепенном снижении эластичности доходов домохозяйств по ВВП к уровню развитых стран Азии (примерно 1–1,1) среднегодовой доход домохозяйств на душу населения трудоспособного возраста

Нагрузка населения в возрасте 20—64 пожилыми

	2010	2015	2020	2025	2030
Бразилия	11,8	13,4	15,7	18,4	22,2
Китай	12,7	14,4	18,4	21,7	26,0
Индия	9,0	9,5	10,9	12,4	13,9
Индонезия	9,5	10,0	11,4	13,8	16,9
Россия	19,3	20,5	24,3	29,0	32,5
Италия	33,5	36,5	38,9	42,2	47,6
Франция	28,5	32,6	36,4	39,8	43,2
Германия	33,4	35,5	38,8	43,9	52,3
США	21,8	24,6	28,2	32,7	36,5

Источник: ООН.



Источник: ОЭСР, расчеты автора.

Рис. 6

в Китае составит к 2020 г. около 20 тыс. долл. в год (в постоянных ценах 2000 г.)³⁵. При этом именно социальная составляющая, по мнению китайской администрации³⁶, делает нежелательным сокращение темпов роста экономики Китая.

В контексте инвариантных трендов стратегической задачей Китая на ближайшие 5—7 лет будут обеспечение загрузки производственных мощностей и переход от экспортоориентированной модели роста к инвестиционной, а затем — к сбалансированной, с долей потребления в росте в порядка $\frac{2}{3}$.

Эту проблему можно решить двумя способами — осуществляя стратегические проекты, предположительно связанные с развитием западной части страны, и через поиск нового партнера для модели

³⁵ Использование данного показателя обусловлено низким качеством статистики доходов и расходов населения, вместо которой используется статистика национальных счетов. Значение показателя соответствует примерно 6 тыс. долл. на душу населения в год. Рассчитано по: OECD Stat. Database (stats.oecd.org).

³⁶ Пересмотр в 2011 г. «социально желательного» уровня прироста ВВП с 8 до 7,5% в год, вероятно, не только стал реакцией на уход от экспортоориентированной парадигмы, но и отразил тенденцию перехода Китая к инклюзивному росту, в частности, более равномерно распределенному между регионами.

симбиоза, или «импорта роста и инфляции в обмен на технологический трансферт», которую Китай применил в отношениях с США.

Китай использует оба способа. Планы развития западных территорий существуют и выполняются, однако проекты внутреннего развития как таковые не позволяют привлекать в достаточном количестве частные и иностранные инвестиции. Поэтому необходим новый партнер. Таким партнером для Китая потенциально могут стать растущие страны ЮВА и (в идеале) пока еще платежеспособная Европа.

Проблема избыточного долга и долгосрочного дефицита глобальных сбережений

Рассмотрев и проанализировав стратегии субъектов и среду, в которой они планируют действовать, можно перейти к формулировке комбинации этих стратегий, встречающих наименьшее сопротивление у остальных субъектов в заданных рамках развития мировой экономики.

Таких вариантов много, поэтому в качестве приложения методики мы предлагаем рассмотреть взаимодействие субъектов по проблеме глобальных дисбалансов, в долгосрочной перспективе переходящей в проблему дефицита глобальных сбережений.

Постановка этой проблемы в научной литературе предполагает столкновение мнений в довольно широком диапазоне, как включающем, так и не включающем долгосрочный аспект³⁷.

В первую очередь речь идет о *серьезной и устойчиво растущей долговой нагрузке развитых стран и региональной структуре «глобальных дисбалансов»*. Так, в 1985 г. уровень совокупного долга к ВВП в странах ОЭСР был вдвое меньше, чем в 2010 г. По оценке Банка международных расчетов, уровень глобального долга (всех секторов к финансовому) по отношению к ВВП в 2010 г. достиг уровня 300% для стран ОЭСР в целом и вырос к ВВП почти в 2 раза за последние 25 лет.

Вероятно, в условиях низких темпов роста номинального ВВП дальнейший рост долга может привести к потере доверия и сокращению финансирования инвестиций. Частью этой проблемы является и рост уровня государственного долга к ВВП в 2008—2011 гг., который будет продолжаться по крайней мере ближайшие 5 лет.

Следует отметить, что инвесторами (кредиторами) развитых экономик все в меньшей степени становятся другие развитые экономики и в большей — развивающиеся экономики, уровень рисков в которых предполагает размещение определенной части средств на менее рискованных рынках.

В то же время такая структура кредитования порождает уже политические риски на системном уровне, так как кредиторы не имеют

³⁷ Более подробно см.: Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. № 6; Апокин А. Финансовая составляющая «проблемы глобальных дисбалансов» в мировой экономике // Проблемы прогнозирования. 2008. № 4.

полноценных правовых средств давления на заемщиков. Более того, суверенные заемщики являются эмитентами той валюты, в которой выдан кредит. Эта ситуация, характерная не только для отношений США и Китая, но и развитых и развивающихся экономик в целом, получила название проблемы «глобальных дисбалансов». Долгосрочным аспектом этой же проблемы выступает *ожидаемый дефицит сбережений в глобальной экономике*.

Для продолжения развития и снижения долговой нагрузки мировая экономика нуждается в средне- и долгосрочных заемных средствах. Вместе с тем со стороны предложения на рассматриваемом горизонте значительно сократится объем одного из крупнейших поставщиков таких средств — пенсионных фондов. Это обусловлено несколькими факторами: понесенными в результате кризиса (и все еще накапливающимися) потерями активов; снижением количества работающих на одного пенсионера в связи с ростом коэффициента демографической нагрузки пожилыми в большинстве развитых стран; продолжающейся сверхмягкой монетарной политикой, предлагающей почти нулевые номинальные ставки по государственному долгу вне зависимости от срока облигаций. Даже при существующих уровнях инфляции это означает резкое сокращение прибыльности облигационных фондов, включая долгосрочные (пенсионные). По мере роста доли населения в пенсионном возрасте следует ожидать, что сократятся и неорганизованные пенсионные сбережения.

Проблема, таким образом, заключается в недостатке «длинных» пассивов финансовых институтов при сохранении высокого спроса на «длинные» деньги. В этих условиях резко возрастает важность других источников «длинного» финансирования — государства и инвесторов из тех стран, где увеличение доли пенсионеров еще не произошло, то есть развивающихся экономик.

Решение этих двух взаимосвязанных проблем в заданных рамках развития мировой экономики легло в основу двух сценариев развития мировой экономики на рассматриваемом горизонте:

- дополнительное финансирование с целью инициировать экономический рост, как более вероятный вариант;

- гарантии финансирования (возможно, со списаниями) в обмен на гарантии консолидации при отсутствии инфляционного финансирования. Это политически менее желательный вариант, но в случае отсутствия перспектив роста он возможен.

Еще одним вариантом (с точки зрения роста экономики, схожим со вторым) выглядит эмиссионно-инфляционное финансирование долга, существенно усложняющее проблему дефицита сбережений в «длинных» деньгах, необходимых для стратегического развития.

Эти стратегии были выделены в два сценария. Для описания технологической составляющей использовалась упрощающая предпосылка об оптимистичном взгляде на технологический прогресс: в случае доступности значительных объемов рискованного капитала для финансирования ранних стадий разработок и внедрения (по ряду важных направлений) накопленного объема знаний достаточно, чтобы осуществить в развитых экономиках постепенный переход к новому

технологическому укладу одновременно с географическим переносом предыдущего уклада в развивающиеся экономики³⁸.

Сценарии развития мировой экономики в контексте решения проблемы накопленного долга и дефицита глобальных сбережений

Интеграция качественных инвариантных процессов и решений проблем развития, допустимых для всех субъектов, позволила выявить два основных сценария развития мировой экономики. Каждый из этих сценариев предполагает ответ субъектов на проблемы накопленного долга и возможного дефицита глобальных сбережений, возникающие на пути развития мировой экономики на рассматриваемом горизонте.

Сценарий «инфляционного восстановления» предполагает ускоренный экономический рост и технологическую модернизацию на базе проведения политики «дешевых денег» (что означает высокую вероятность экономического кризиса в конце 2010-х годов).

В результате договоренностей крупные суверенные заемщики, включая США, возобновляют рост по траектории, близкой, но все же несколько ниже докризисной. Этот рост позволяет начать новый технологический прорыв. Одновременно на фазе роста инвесторы переключаются на ожидания инфляции, и эти ожидания оказываются очень высокими из-за накопившегося объема долга и сверхмягкой политики ФРС в 2010–2014 гг., приведшей к аномально большому количеству денег в обращении.

Появление в 2014–2016 гг. признаков новой технологической волны в рамках данного сценария будет сопровождаться возникновением пузыря на финансовых рынках при относительно мягкой политике центральных банков. Этот пузырь лопается в самом начале технологического прорыва из-за завышенных ожиданий роста прибыли от инноваций. Тем не менее в результате прорыва формируется дополнительный долгосрочный рост производительности труда и энергоэффективности экономики, которые дают о себе знать в период 2020–2030-х годов.

Сценарий «финансовой реструктуризации» предполагает проведение политики финансового оздоровления в ключевых странах, ведущей к замедлению роста в ближайшем десятилетии и переносу начала новой технологической волны на середину 2020-х годов. Реструктуризация выглядит целесообразной, когда становится понятно, что потенциал стимулирующей политики исчерпан. В этом сценарии в 2013–2014 гг. не происходит устойчивого восстановления экономики и отсутствуют признаки близкого технологического прорыва. Оценивая эти процессы, кредиторы из развивающихся экономик (Китай, страны–экспортеры нефти) постепенно перестают финансировать долг развитых стран.

³⁸ Более подробные основания для использования данной предпосылки см., например, в: Белоусов Д. Р. и др. Долгосрочное развитие экономики России: сценарии и прогнозы до 2030 года. М.: МАКС Пресс, 2010.

На фоне низких темпов роста (и высокой инфляции) начинаются постепенное сокращение задолженности и структурные реформы. Как таковое списание при этом может и не проводиться, по крайней мере, в отношении наиболее крупных должников.

Новая структура бюджета в экономиках развитых стран даст возможность начать новый раунд интенсивного (основанного на технологическом развитии) роста в развитых странах и завершить технологический прорыв в 2022—2025 гг. Однако его эффект будет гораздо скромнее по двум причинам. Прежде всего, сильно сокращенный финансовый рычаг в обстановке недоверия кредиторов к заемщикам замедлит распространение и разработку инкрементальных (улучшающих) инноваций в рамках новой волны. Кроме того, из-за длительного периода внедрения и существенно меньшего масштаба распространения за тот же период (на 7—10 лет позже) новая технологическая волна начнется существенно позже.

* * *

Среднесрочные процессы, происходящие в мировой экономике, позволяют предположить, что в настоящее время *события развиваются по сценарию «финансовой реструктуризации»*.

В 2011 г. бремя долга и отношение инвесторов заставили многие развитые экономики (включая США) объявить о готовности к средне- и долгосрочной фискальной консолидации в условиях более медленного, чем в предыдущем десятилетии, роста.

Можно назвать два признака «финансовой реструктуризации», которые проявятся в ближайшие годы. Во-первых, это реструктуризация задолженностей таких стран, как Япония или Италия, способных обслуживать свой долг в среднесрочной, но не в долгосрочной перспективе при сохранении невысоких темпов прироста ВВП. Во-вторых — замедление прироста или даже сокращение расходов на науку и технологии в развитых странах.

*И. ГУРОВА,
доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой мировой экономики
и истории экономических учений Ульяновского
государственного университета,*

*М. ЕФРЕМОВА,
аспирант Ульяновского
государственного университета*

РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ: ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ*

В год 20-летнего юбилея СНГ создан Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана, а в октябре 2011 г. был подписан Договор о зоне свободной торговли СНГ¹. Несмотря на острые теоретические дискуссии о противоречивом взаимодействии глобальной и региональной интеграции, о неоднозначном характере эффектов расширения взаимной торговли, о сравнительной эффективности различных форм интеграции и ее углубления, современная теория экономической интеграции в целом позитивно оценивает меры региональной интеграционной политики и признает, что она может способствовать росту товарообмена и регионального рынка, а в долгосрочной перспективе — благоприятным структурным сдвигам в экономике и росту благосостояния².

Но произойдет ли так на пространстве СНГ? Ведь опыт двух десятилетий евразийской интеграции показал: с все большей ориентацией постсоветских республик на мировые рынки усилилась и их сырьевая специализация. Это в очередной раз подтвердило известную закономерность: интеграция менее развитых стран в мировую экономику опирается на их сырьевую специализацию, а более развитых — на товары с высокой добавленной стоимостью (полуфабрикаты и средства производства)³.

* В статье изложены результаты исследования «Технологическая структура региональной торговли СНГ», осуществленного при поддержке Евразийского банка развития (ЕАБР) в рамках 2-го конкурса научно-исследовательских проектов.

¹ Договор о свободной торговле на пространстве СНГ уже подписывался в 1994 г. (Соглашение о зоне свободной торговли, ЗСТ), но не все страны его ратифицировали. Договор 2011 г. подписали Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Украина и Россия, а в марте 2012 г. к нему присоединился Узбекистан. Россия ратифицировала договор в марте 2012 г.

² Trade and Development Report 2007. Regional Cooperation for Development / UNCTAD. N. Y.; Geneva, 2007. P. 37—40; Trade Blocks: A World Bank Policy Research Report. Oxford: Oxford University Press, 2000. P. IX—XI; *Krugman P.* The Move Toward Free Trade Zones // Policy Implications of Trade and Currency Zones. A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City. Jackson Hole, Wyoming, August 22—24, 1991. P. 23.

³ Trade Competitiveness Map. Benchmarking National and Sectoral Trade Performance: ITC's Market Analysis and Research — Trade Performance HS User Guide / International Trade Centre. P. 22—23.

В данной работе рассматривается вопрос о том, как расширение взаимной торговли продуктами разной степени обработки формирует предпосылки интеграции.

Под СНГ мы понимаем 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина и Грузия. Последнюю мы включаем вслед за ВТО и МВФ, которые — несмотря на выход Грузии в 2009 г. в соответствии со статьей 9 устава Содружества из политического договора СНГ — рассматривают СНГ как региональную торговую группу из 12 стран⁴.

Структура международной торговли: особенности статистики

Эмпирическим основанием для исследования географической, товарной и технологической структуры торговли между странами выступает международная торговая статистика, представленная в широко известных и общедоступных базах данных международных организаций: ООН, Всемирного банка, ВТО, ОЭСР и др. Международные организации разработали согласованные классификации товаров, которые служат определенным целям. Международная стандартная торговая классификация (МСТК) используется для статистических и аналитических целей, Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) — для таможенных, а в последнее время и аналитических целей, Классификация по широким экономическим категориям (ШЭК) — для аналитических целей.

С теоретической точки зрения в зависимости от участия в производственном процессе на той или иной стадии создания стоимости товары классифицируются как промежуточные продукты (включая сырье и полуфабрикаты), капитальные (инвестиционные) товары, предназначенные для производственного потребления и формирования основных производственных фондов, и потребительские товары, используемые населением. Но, несмотря на «теоретическую» простоту разграничения, единое решение практической задачи декомпозиции многообразной товарной массы пока не выработано. Это связано с многофункциональной природой создаваемых современной экономикой продуктов.

Выделяют два метода декомпозиции по стадиям обработки: продуктовый и отраслевой⁵.

Продуктовый метод — простейший способ ранжирования товаров от сырьевых до готовых продуктов. Он основан на априорном суждении об их физических свойствах. Его практическое применение

⁴ С момента подписания Соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ, 1994 г.) СНГ стало фигурировать в документах МВФ, ООН и ВТО как региональная торговая группа. Выход Грузии (2009 г.) нашел свое отражение лишь в документах ООН и Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК), которые теперь включают в СНГ 11 стран.

⁵ Export and Import Price Index Manual: Theory and Practice / IMF. Washington, DC, 2009. P. 341, 346.

обычно опирается на классификацию продуктов на основе конечного использования, характерную для методов учета товарных потоков в составлении национальных счетов. В Системе национальных счетов (СНС) выделяют такие категории использования товаров и услуг, как промежуточное потребление, конечное потребление (индивидуальное и коллективное), формирование основного капитала⁶.

Исследование Еврокомиссии показало, что во внешнеторговом обороте стран ЕС промежуточные продукты (включая сырье и полуфабрикаты) составляют от 40 до 60%, средства производства — от 10 до 25%, потребительские товары — от 15 до 35%⁷. Расчеты на основе данных КОМТРЕЙД ООН показывают, что доля промежуточных товаров в мировом экспорте составляет 55%, средств производства — 16%, потребительских товаров — 19%.

В Докладе ВТО о мировой торговле за 2011 г. в качестве показателя роста международных производственных сетей рассматривается более узкая компонента — «части и детали», которая в настоящее время в международном товарообороте составляет 17%⁸. Следует отметить, что, по расчетам ВТО на основе данных КОМТРЕЙД ООН, во взаимной торговле стран СНГ она составляет 6% в экспорте и импорте, а в их торговле за пределами СНГ — 1% в экспорте и 12% в импорте⁹.

Отраслевой метод сложнее и он более трудоемкий. В каждой отрасли выделяются товары различной степени готовности: сырьевые, полуфабрикаты, конечные продукты производственного и потребительского назначения. Его применение требует учета товарных потоков на основе статистических систем «затраты—выпуск», которые сегодня созданы лишь в развитых странах ОЭСР.

Более широкое распространение в международных классификациях товаров получил продуктовый метод. На его основе сформированы торговая статистика и базы данных многих международных организаций.

Международный центр торговли (МЦТ) составляет «Карту торговой конкурентоспособности» для анализа состава экспорта и импорта стран с точки зрения добавленной стоимости. В «Карте» представлена декомпозиция продукции отраслей экономик, выделенных на основе ГС, по четырем группам: сырьевые товары, полуфабрикаты, капитальные товары и потребительские товары¹⁰. Так, в 2009 г. в экспорте российской нефтяной отрасли сырьевые продукты составили 73,8%, а полуфабрикаты — 26,2, металлургической — 3,9 и 96,1% соответственно. В экспорте российского судостроения сырьевые товары составили 0,1%, полуфабрикаты — 89,4, капитальные товары — 6,7%. Декомпозиция экспорта российского машиностроения представлена следующим образом: полуфабрикаты — 21,5%, капитальные товары — 75,2, потребительские товары — 3,3%.

К сожалению, МЦТ не дает описания своего метода декомпозиции и критериев выделения этих групп товаров в отраслях, что ограничивает возможности его использования для самостоятельных исследований.

Продуктовый и отраслевой методы имеют свои преимущества и недостатки. Преимущество отраслевого подхода в том, что он позволяет

⁶ System of National Accounts 2008 / European Commission, IMF, OECD, UN, World Bank. N. Y., 2009. P. 271.

⁷ European Competitiveness Report 2010 / European Commission. Brussels, 2010. P. 64.

⁸ World Trade Report 2011 / WTO. 2011. P. 65—66.

⁹ Ibid. P. 199.

¹⁰ Trade Competitiveness Map. P. 22—23.

исследовать товарообмен, обеспечивающий взаимосвязь различных отраслей мировой экономики с точки зрения процесса создания добавленной стоимости и структуры международных производственных сетей. Однако возможности его применения ограничены из-за отсутствия систематизированных статистических данных на основе принципа «затраты—выпуск», международная статистика по этому направлению представлена лишь данными о странах ОЭСР. Недостаток продуктового подхода заключается в слабой связи с процессом создания добавленной стоимости, а его преимущество — в доступности методологических разработок международных организаций и в наличии регулярных статистических данных о торговле продуктами.

Классификация по широким экономическим категориям

Для целей данного исследования больше всего подходит *Классификация по широким экономическим категориям (ШЭК)*, разработанная Статистическим отделом Секретариата ООН (1971 г.), в которой последовательно применяется продуктовый метод¹¹. ШЭК предназначена для составления сводных данных о международной торговле по широким экономическим классам товаров и преобразования данных Международной стандартной торговой классификации (МСТК) в категории конечного использования. Категории выделяются в рамках Системы национальных счетов (СНС), соответствующие трем классам товаров — средства производства, промежуточные товары и потребительские товары (см. табл. 1).

В классификации выделяется всего 29 категорий, из которых 19 основные. Из них 16 категорий имеют установленное соответствие с СНС, а три категории опущены: 321 — Автомобильный бензин, 51 — Легковые автомобили и 7 — Товары, не включенные в другие категории. Категории 321 и 51 широко используются и для промышленности, и для личного потребления. Например, Статкомитет СНГ включает автомобильный бензин и легковые автомобили в состав продукции производственно-технического назначения¹². Категория 7 охватывает, помимо прочих товаров, военное оборудование, почтовые пакеты и специальные операции и товары, не классифицированные по типу, и может включать различные классы товаров СНС. Исследователи международного товарооборота распределяют эти категории по своему усмотрению.

Классификация ШЭК не получила широкого распространения, так как не была адаптирована органами государственной статистики стран для национальных целей. Тем не менее КОМТРЕЙД ООН, наряду с данными, основанными на ГС и МСТК, регулярно публикует торговую статистику на основе ШЭК, что дает возможность проводить эмпирические исследования структурных изменений во

¹¹ Классификация по широким экономическим категориям, определенным в соответствии с третьим пересмотренным вариантом Международной стандартной торговой классификации и третьим изданием Согласованной системы описания и кодирования товаров (2002 года). ST/ESA/STAT/SER.M/53/Rev.4 / ООН. Нью-Йорк, 2002. С. 7.

¹² Статистика СНГ: Стат. бюллетень / Межгосударственный статистический комитет. 2012. № 1. С. 52—59.

**Соответствие ШЭК основным классам товаров
в Системе национальных счетов**

Код ШЭК	Классификация по широким экономическим категориям (ШЭК)	Основные классы товаров в СНС
1	Пищевые продукты и напитки	
11	Сырьевые	
111	Главным образом для промышленности	Промежуточные товары
112	Главным образом для личного потребления	Потребительские товары
12	Обработанные	
121	Главным образом для промышленности	Промежуточные товары
122	Главным образом для личного потребления	Потребительские товары
2	Исходные продукты для промышленности, не включенные в другие категории	
21	Сырьевые	Промежуточные товары
22	Обработанные	Промежуточные товары
3	Топливо и смазочные материалы	
31	Сырьевые	Промежуточные товары
32	Обработанные	
321	Автомобильный бензин	—
322	Прочие	Промежуточные товары
4	Капитальное оборудование (кроме транспортного оборудования) и детали и принадлежности для него	
41	Капитальное оборудование (кроме транспортного оборудования)	Средства производства
42	Детали и принадлежности	Промежуточные товары
5	Транспортное оборудование и детали и принадлежности для него	
51	Легковые автомобили	—
52	Прочее	
521	Промышленное	Средства производства
522	Непромышленное	Потребительские товары
53	Детали и принадлежности	Промежуточные товары
6	Потребительские товары, не включенные в другие категории	
61	Длительного пользования	Потребительские товары
62	Полудлительного пользования	Потребительские товары
63	Кратковременного пользования	Потребительские товары
7	Товары, не включенные в другие категории	—

Источник: Классификация по широким экономическим категориям... С. 5—6.

внешней торговле стран. Правда, некоторые исследователи вольно ее интерпретируют¹³.

К преимуществам ШЭК относятся: 1) наличие разработанной методологии и ясных критериев выделения групп товаров; 2) по всем странам доступны систематизированные данные, пригодные для исследования не только глобальных, но и региональных торговых связей; 3) связь торговли с макроэкономикой. Поэтому ШЭК позволяет проводить комплексную оценку структурных сдвигов во внешней торговле стран.

¹³ Например, в исследовании структуры экспорта и импорта стран Европейского союза в докладе Еврокомиссии о конкурентоспособности Европы за 2010 г. категория 322 — Прочие (3 — Топливо и смазочные материалы) отнесена не к промежуточным товарам, а к неклассифицированным, категория 7 — к потребительским товарам (European Competitiveness Report 2010. P. 97).

При исследовании региональной торговли СНГ мы придерживаемся установленного соответствия, однако группу «промежуточные товары» разделяем на сырьевые товары и полуфабрикаты, используя общепринятое определение: «Полуфабрикаты — это товары и услуги, отличающиеся от сырья и капитальных активов, которые затрачиваются в производственном процессе, подвергаясь либо преобразованию, либо использованию»¹⁴. Таким образом, в целях эмпирического исследования технологической структуры торговли СНГ выделены следующие агрегированные группы товаров, объединяющие категории ШЭК:

- промежуточные товары, в том числе: сырьевые товары (111+21+31) и полуфабрикаты (121+22+322+42+53);
- средства производства (41+521);
- потребительские товары (112+122+522+61+62+63);
- прочие товары, в том числе: автомобильный бензин (321), легковые автомобили (51) и товары, не включенные в другие категории (7).

Конкурентные преимущества стран региона СНГ

Наиболее общую картину положения стран СНГ на мировых и региональных рынках с точки зрения декомпозиции международного товарооборота по стадиям обработки продуктов можно получить на основе выявленных сравнительных преимуществ, используя простейший метод, предложенный Б. Балассой и широко применяемый при исследовании международной специализации для сравнения удельного веса товара в экспорте страны с его долей в мировом экспорте¹⁵. В таблице 2 представлены результаты расчетов для стран СНГ, показывающие их преимущества в мировой и региональной торговле. Для 2009 г. представлены показатели, рассчитанные не только на основе ШЭК, но и на основе данных МЦТ.

В мировом экспорте регион СНГ сохраняет устойчивое преимущество в торговле промежуточными товарами, главным образом, за счет интенсивной сырьевой специализации: страны региона, за исключением Белоруссии, ведут масштабную торговлю сырьевыми товарами на мировом рынке. Специализацию в отношении полуфабрикатов имеют Армения, Грузия, Киргизия, а по данным МЦТ — еще Белоруссия, Украина и Молдавия. Показатели на основе ШЭК и данных МЦТ совпадают в отношении средств производства: ни одна из стран СНГ не имеет сравнительных преимуществ, в том числе и Белоруссия, утратившая конкурентоспособность на мировом рынке средств производства по сравнению с 2000 г. По всем показателям конкурентоспособным на мировых рынках производителем потребительских товаров является Молдавия, а на основе данных ШЭК — еще

¹⁴ Export and Import Price Index Manual. P. 612.

¹⁵ $RCA_{d,i} = \frac{x_{d,i}}{x_d} / \frac{x_{w,i}}{x_w}$,

где: $RCA_{d,i}$ — показатель выявленного сравнительного преимущества страны d в отношении товара i , $x_{d,i}$ — экспорт товара i страной d , x_d — совокупный экспорт страны d , $x_{w,i}$ — мировой экспорт товара i , x_w — совокупный мировой экспорт. Показатель может использоваться также применительно к группам товаров и группам стран (регионам). На выявленное сравнительное преимущество страны (региона) в отношении того или иного товара (группы товаров), составляющее основу специализации и конкурентоспособности, указывает значение показателя, равное или превышающее 1.

Т а б л и ц а 2

Выявленные сравнительные преимущества стран СНГ в мировой и региональной экономике в 2000 и 2009 гг.

Страна	Год	Сравнительное преимущество в мировой торговле						Сравнительное преимущество в региональной торговле					
		промежуточные товары			средства производства	потребительские товары	всего	промежуточные товары			средства производства	потребительские товары	
		сырьевые продукты	полуфабрикаты	всего				сырьевые продукты	полуфабрикаты	всего			
Азербайджан	2009	1,6	7,1	0,1	0,1	0,2	0,5	0,5	0,6	1,4	1,8		
	2000	1,2	5,9	0,2	0,1	0,1	0,7	0,3	1,1	0,6	1,0		
	2009*		6,0	0,3	0	0	–	–	–	–	–		
Армения	2009	1,4	1,9	1,3	0,2	1,1	0,5	0,1	0,9	0,9	4,5		
	2000	1,4	1,3	1,4	0,3	1,0	0,6	0	1,3	1,1	4,5		
	2009*		1,7	1,6	0,2	0,4							
Белоруссия	2009	0,7	0,4	0,8	0,7	0,8	0,5	0	1,2	2,1	2,3		
	2000	0,8	0,1	0,9	1,3	1,4	0,6	0	1,1	2,2	2,6		
	2009*		0,4	1,8	0,4	0,5	–	–	–	–	–		
Грузия	2009	1,1	1,7	1,0	0,3	1,4	0,5	0,2	0,9	1,1	3,2		
	2000	1,1	3,4	0,5	0,5	1,7	0,4	0,2	0,7	1,6	5,1		
	2009*		2,1	1,4	0,1	0,5	–	–	–	–	–		
Казахстан	2009	1,8	6,2	0,6	0	0	1,4	2,0	0,7	0	0		
	2000	1,8	6,3	0,7	0,1	0,1	1,3	1,9	0,6	0,3	0,2		
	2009*		5,2	0,6	0	0	–	–	–	–	–		
Киргизия	2009	1,2	0,5	1,3	0,2	1,0	0,4	0,2	0,6	0,8	2,9		
	2000	1,6	2,1	1,4	0,3	0,4	1,0	0,6	1,5	1,0	1,2		
	2009*		1,0	1,4	0,1	0,7	–	–	–	–	–		
Молдавия	2009	0,6	1,1	0,5	0,3	3,2	0,3	0,2	0,6	0,5	5,2		
	2000	0,6	1,8	0,4	0,3	3,3	0,5	0,5	0,6	0,5	5,7		
	2009*		1,6	1,0	0,2	2,3	–	–	–	–	–		
Россия	2009	1,3	4,2	0,5	0,1	0,1	1,1	1,2	1,0	0,8	0,7		
	2000	1,5	4,9	0,7	0,2	0,1	1,1	1,1	1,0	0,8	0,7		
	2009*		3,6	0,9	0,1	0,1	–	–	–	–	–		

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 2

Страна	Год	Сравнительное преимущество в мировой торговле						Сравнительное преимущество в региональной торговле					
		промежуточные товары			средства произ- водства	потреби- тельские товары	всего	промежуточные товары			средства произ- водства	потреби- тельские товары	всего
		сырьевые продукты	полуфаб- рикаты	всего				сырьевые продукты	полуфаб- рикаты	всего			
Таджикистан	2009	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	2000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	2009*	2,1	1,5	0	0	0,2	–	–	–	–	–	–	–
Туркмения	2009	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	2000	1,4	7,0	0	0	0,1	1,3	2,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
	2009*	3,8	0,8	0	0	0,2	–	–	–	–	–	–	–
Узбекистан	2009	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	2000	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	2009*	4,2	0,8	0	0	0,1	–	–	–	–	–	–	–
Украина	2009	1,2	2,6	0,8	0,7	1,0	1,2	1,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
	2000	1,4	4,0	0,8	0,6	0,5	1,2	1,6	0,8	0,6	0,6	0,3	0,3
	2009*	1,4	1,5	0,4	0,4	0,4	–	–	–	–	–	–	–
СНГ	2009	1,3	3,7	0,6	0,3	0,3	–	–	–	–	–	–	–
	2000	1,4	4,3	0,7	0,4	0,3	–	–	–	–	–	–	–

«–» — нет данных.

* Рассчитано на основе данных МЦТ.

Источник: расчеты авторов на основе данных КОМПТРЕЙД ООН и ITC Trade Competitiveness Map.

и Армения, Грузия, Киргизия. Завышенное значение показателя для этих стран, по-видимому, объясняется включением, согласно ШЭК, сырьевых пищевых продуктов и напитков для личного потребления (категория 112) не в сырьевые товары, а в группу «потребительские товары». Заметно расхождение показателей для Белоруссии, Молдавии и Украины в отношении полуфабрикатов. Заниженное значение показателя, рассчитанного на основе ШЭК, возможно, определяется тем, что значительная группа товаров не классифицирована, прежде всего такой продукт, как автомобильный бензин (категория 321), который составляет значительную долю в экспорте Белоруссии, а также легковые автомобили (категория 51) и товары категории 7.

С точки зрения задач модернизации экономики картина взаимного экспорта на региональном рынке СНГ гораздо более благоприятная. Преимущество в сырьевых товарах — причем с относительно невысокой степенью интенсивности — сохраняют лишь Казахстан, Россия, Туркмения и Украина. Конкурентоспособны на региональном рынке полуфабрикатов Белоруссия и Россия, средств производства — Азербайджан, Белоруссия, Грузия, потребительских товаров — Армения, Азербайджан, Белоруссия, Грузия, Киргизия, Молдавия.

Промежуточные товары в товарообороте стран Таможенного союза

Заинтересованность в росте региональной интеграции проявляют в первую очередь страны, создавшие Таможенный союз и составляющие сегодня ядро евразийской интеграции. Однако в результате перехода к единой торговой политике трех стран СНГ структура регионального рынка усложнилась. Теперь выделяются два сегмента: с одной стороны, это рынок Таможенного союза, включающий Россию, Белоруссию и Казахстан, с другой — страны СНГ, которые пока не вошли в его состав, в том числе Украина — вторая по масштабу экономика в регионе СНГ. Торговля России, Белоруссии, Казахстана и Украины на региональном рынке заслуживает особого внимания, так как на эти четыре страны приходится 97% взаимного экспорта стран СНГ.

Сильным мотивом для активной интеграционной политики является рост значимости регионального рынка для внешнеторговой деятельности национальных производителей. В географической структуре торговли по сравнению с 2000 г. заметны следующие тенденции: стабилизация удельного веса взаимного экспорта в совокупном экспорте Содружества на уровне 18–20% на фоне сокращения удельного веса взаимного импорта с 45 до 27%¹⁶. Сдвиг в пользу региональных рынков произошел за счет снижения доли экспорта потребительских товаров в третьи страны во всех перечисленных странах СНГ, средств производства — в России и Украине, полуфабрикатов — в России, Казахстане и Украине (см. табл. 3).

Следует отметить, что для России, Белоруссии и Казахстана возросла значимость стран, не входящих в Таможенный союз (в том числе

¹⁶ World Trade Report 2011. P. 205–208.

**Географическая структура экспорта товаров России, Белоруссии, Казахстана и Украины
по категориям конечного использования в 2000 и 2009 гг. (в %)**

	Совокупный экспорт											
	рынки за пределами СНГ				рынки СНГ							
	рынки за пределами СНГ				Таможенный союз				страны СНГ, не входящие в Таможенный союз			
					Россия		Белоруссия		Казахстан		всего	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009
<i>Экспорт России</i>												
Сырьевые товары	86	87	–	–	6	7	0	1	8	6	8	5
Полуфабрикаты	84	78	–	–	7	6	4	6	5	10	3	5
Средства производства	69	54	–	–	7	8	9	15	14	23	11	11
Потребительские товары	54	32	–	–	18	13	17	22	12	32	6	14
<i>Экспорт Белоруссии</i>												
Сырьевые товары	72	93	27	7	–	–	0,0	0,0	1	0	1	0
Полуфабрикаты	41	55	55	36	–	–	0,2	1,5	4	7	3	5
Средства производства	14	25	77	59	–	–	0,6	3,4	8	12	4	5
Потребительские товары	22	10	73	74	–	–	0,4	4,0	5	12	3	6
<i>Экспорт Казахстана</i>												
Сырьевые товары	69	88	22	6	0	0	–	–	8	6	4	3
Полуфабрикаты	83	77	14	14	0	0	–	–	3	8	0	1
Средства производства	44	61	47	17	1	1	–	–	8	22	2	0
Потребительские товары	46	30	34	31	0	0	–	–	19	39	0	1
<i>Экспорт Украины</i>												
Сырьевые товары	90	92	4	4	2	1	0	0	4	2	–	–
Полуфабрикаты	70	68	23	19	2	3	0	3	4	6	–	–
Средства производства	47	29	40	47	2	4	2	9	9	11	–	–
Потребительские товары	45	35	48	35	2	6	1	7	4	17	–	–

Источник: расчеты авторов на основе данных КОМПТРЕЙД ООН.

и Украины), в которые поступает уже более 20% совокупного российского, более 10% белорусского и 20% казахстанского экспорта средств производства и более 30, 10 и 30% соответственно — потребительских товаров. Это существенный аргумент в пользу дальнейшего развития интеграционных проектов в регионе СНГ. Несмотря на некоторый рост значимости для Белоруссии такого внешнего рынка, как Казахстан, взаимные торговые связи между этими странами остаются на низком уровне, что объясняется географической удаленностью. В экспорте в страны СНГ для России основными рынками остаются Белоруссия, Казахстан и Украина, для Белоруссии, Казахстана и Украины — Россия.

Несмотря на рост значимости региональных рынков для экспортеров из стран СНГ, их доля в импорте крупнейших экономик региона в отношении всех категорий товаров, за исключением сырьевых, заметно снизилась в пользу производителей из третьих стран (табл. 4).

Исключение из этой неблагоприятной тенденции — рост в импорте Белоруссии и Казахстана доли полуфабрикатов, средств производства и потребительских товаров из стран СНГ, не входящих в Таможенный союз, в значительной степени за счет Украины, расширившей свою долю на рынках этих стран. Это сопровождается ростом доли Белоруссии и Казахстана в экспорте Украины и укрепляет ее заинтересованность в дальнейшей интеграции.

Россия. Технологическая структура российского экспорта, в котором удельный вес полуфабрикатов составляет 70–75%, указывает на высокий уровень производственной кооперации, особенно на пространстве СНГ. Однако он обеспечивается высокой долей сырьевой составляющей на всех рынках, за исключением Казахстана (см. рис. 1).

Структура российского импорта имеет асимметричный характер по отношению к экспорту. Страны, в отношении которых Россия выступает в качестве экспортера сырья, находятся преимущественно за пределами СНГ. Белоруссия и страны СНГ, не входящие в Таможенный



Источник: расчеты авторов на основе данных КОМТРЕЙД ООН.

Рис. 1

Географическая структура совокупного товарного импорта России, Белоруссии, Казахстана и Украины по категориям конечного использования в 2000 и 2009 гг. (в %)

	Экспортёры из стран СНГ									
	Экспортёры из стран за пределами СНГ				Таможенный союз				страны СНГ, не входящие в Таможенный союз	
	Россия		Белоруссия		Казахстан		всего		в том числе Украина	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009	2000	2009
<i>Импорт России</i>										
Сырьевые товары	32	59	–	–	1	1	40	32	26	8
Полуфабрикаты	59	83	–	–	13	5	5	3	23	10
Средства производства	77	92	–	–	14	3	1	0	8	5
Потребительские товары	68	89	–	–	14	5	1	0	17	6
<i>Импорт Белоруссии</i>										
Сырьевые товары	9	2	87	97	–	–	1,2	0,0	3	1
Полуфабрикаты	32	49	62	41	–	–	0,1	0,8	7	10
Средства производства	66	79	30	16	–	–	0	0	3	5
Потребительские товары	52	61	40	29	–	–	0	0	8	10
<i>Импорт Казахстана</i>										
Сырьевые товары	29	7	45	80	0	0	–	–	25	13
Полуфабрикаты	47	56	49	30	1	1	–	–	4	13
Средства производства	62	76	34	16	2	2	–	–	3	6
Потребительские товары	47	55	48	33	1	3	–	–	4	9
<i>Импорт Украины</i>										
Сырьевые товары	12	12	62	57	0	0	7	12	20	19
Полуфабрикаты	55	74	34	21	10	3	1	1	1	1
Средства производства	68	83	29	15	3	2	0	0	0,3	0,1
Потребительские товары	83	85	11	11	4	2	0	0	2	1

Источник: расчеты авторов на основе данных КОМПТРЕЙД ООН.

союз, выступают основными поставщиками полуфабрикатов и средств производства.

Относительно сбалансирована торговля России в рамках Таможенного союза, но главным образом за счет того, что асимметрия в торговле с Белоруссией (экспорт сырья и импорт полуфабрикатов и средств производства) перекрывается асимметрией в торговле с Казахстаном (экспорт полуфабрикатов и средств производства и импорт сырья).

Казахстан. Аналогичная картина характерна для технологической структуры внешней торговли Казахстана. Как и Россия, Казахстан на всех внешних рынках, за исключением Белоруссии, выступает в качестве экспортера сырья (см. рис. 2).



Источник: расчеты авторов на основе данных КОМТРЕЙД ООН.

Рис. 2

Особенность технологической структуры экспорта Казахстана заключается в очень высокой доле товаров производственно-технического назначения (более 90%), но она обеспечивается главным образом сырьевыми продуктами. В контексте задач модернизации экономики и выравнивания технологической структуры следует обратить внимание на положительную тенденцию роста доли полуфабрикатов в поставках на рынки СНГ, хотя на рынках за пределами СНГ сырьевая специализация Казахстана усугубляется за счет снижения удельного веса полуфабрикатов. В импорте этой страны преобладают товары с высокой добавленной стоимостью. Доля сырья сократилась в импорте из стран за пределами СНГ, а также из стран СНГ, не входящих в Таможенный союз. В импорте из России, и следовательно из Таможенного союза, она возросла.

Белоруссия. Технологическая структура внешней торговли по стадиям обработки продуктов в случае Белоруссии значительно отличается от российской и казахской и по сравнению с ними носит зеркальный характер: в импорте преобладают сырьевые продукты, а в экспорте — полуфабрикаты, средства производства и потребительские товары.

По количественным показателям, характеризующим торговые предпосылки для производственной кооперации, Белоруссия явно ус-

тупает России и Казахстану, однако имеет преимущество в их качестве благодаря относительно высокому удельному весу полуфабрикатов и средств производства на всех рынках (см. рис. 3). Вместе с тем следует отметить значительное увеличение доли сырья в поставках в страны СНГ, не входящие в Таможенный союз. Еще один заметный структурный сдвиг: существенный рост доли потребительских товаров в белорусском экспорте на региональные рынки.



Источник: расчеты авторов на основе данных КОМТРЕЙД ООН.

Рис. 3

С 2000 г. существенно снизился удельный вес сырья в товарной массе, ввозимой в Белоруссию из-за пределов Таможенного союза, а также из Казахстана. Но удельный вес сырья вырос в импорте из Таможенного союза за счет ввоза из России.

Украина. Особенность технологической структуры экспорта Украины заключается в том, что она обеспечивает более благоприятные предпосылки для производственной кооперации и участия страны в производственных сетях за пределами СНГ, так как удельный вес промежуточных товаров в отношении этого рынка остается высоким — более 85%. Доля этих товаров на значимых для страны рынках в пределах СНГ с 2000 г. снизилась и составляет чуть более 55% (см. рис. 4).

Для Украины страны СНГ представляют интерес в первую очередь как источники сырья, что находит отражение в технологической структуре импорта. Исключение составляет Белоруссия, обеспечивающая полуфабрикаты, средства производства и потребительские товары. Значительная доля прочих товаров в импорте из этой страны объясняется масштабными поставками автомобильного бензина. Данные Статкомитета СНГ¹⁷ показывают, что на Белоруссию приходится около 6% всего регионального производства этого товара, его значительная часть вывозится за рубеж, в том числе в Украину.

¹⁷ Статистика СНГ. С. 56–59.



Источник: расчеты авторов на основе данных КОМТРЕЙД ООН.

Рис. 4

Торговые предпосылки для производственной кооперации СНГ

В отличие от исследований, посвященных изучению взаимосвязи торговой и производственной интеграции промышленно развитых стран, при анализе интеграционных процессов в контексте модернизации экономики необходимо учитывать структурные изменения — переход от менее зрелой производственной кооперации, асимметричной по своему характеру, основанной на поставках сырья, к более зрелой. Переход к последней характеризуется, на наш взгляд, особыми торговыми предпосылками.

Во-первых, страны должны обладать конкурентоспособностью, определяемой на основе выявленных сравнительных преимуществ, на мировом или, по меньшей мере, региональном рынке полуфабрикатов и/или средств производства.

Во-вторых, во взаимном торговом обороте должны преобладать товары производственно-технического назначения с высокой добавленной стоимостью, а сырьевые продукты могут составлять относительно небольшую долю.

В-третьих, взаимная торговля должна носить симметричный характер, обеспечивая сходство структуры экспорта и импорта по стадиям обработки продуктов и их конечного использования.

Преимущество этого подхода, на наш взгляд, заключается в том, что он позволяет оценить зрелость производственной кооперации между странами — торговыми партнерами на определенный момент времени и выявить структурные изменения за определенный период. На его основе сделан сводный анализ торговых предпосылок для производственной кооперации России, Белоруссии, Казахстана и Украины в 2009 г., представленный в таблице 5.

Конкурентоспособностью в отношении полуфабрикатов и/или средств производства на региональном и/или мировом рынке обладают Россия и Белоруссия, а с учетом данных МЦТ — еще и Украина

**Матрица торговых предпосылок для производственной кооперации
России, Белоруссии, Казахстана и Украины в 2009 г.**

Экспортер — импортер	Наличие (+)/отсутст- вие (–) сравнитель- ного преимущества у экспортера в отно- шении полуфабрика- тов и/или средств производства	Преобладание сырье- вых товаров (–)/ полуфабрикатов и средств произ- водства (+)	Наличие (+)/отсутст- вие (–) сравнитель- ного преимущества у экспортера в отно- шении полуфабрика- тов и/или средств производства	Преобладание сырье- вых товаров (–)/ полуфабрикатов и средств произ- водства (+)	Экспортер — импортер
Россия — Белоруссия	+	–	+	+	Белоруссия — Россия
Россия — Казахстан	+	+	–	–	Казахстан — Россия
Россия — Украина	+	–	+	+	Украина — Россия
Белоруссия — Казахстан	+	+	–	+	Казахстан — Белоруссия
Белоруссия — Украина	+	+	+	+	Украина — Белоруссия
Казахстан — Украина	–	–	+	+	Украина — Казахстан

Источник: составлено авторами.

(см. табл. 2). Во взаимной торговле России и Белоруссии оба партнера выступают как конкурентоспособные в пределах регионального рынка поставщики полуфабрикатов, а Белоруссия — еще и как поставщик средств производства. Однако торговые предпосылки для зрелой производственной кооперации еще не сложились по причине незрелости технологической структуры экспорта России и асимметрии во взаимном товарном обмене. Торговые предпосылки пока не сформировались и в отношениях между Россией и Казахстаном, Россией и Украиной, Казахстаном и Украиной, Казахстаном и Белоруссией.

Предложенным критериям удовлетворяет взаимная торговля Белоруссии и Украины: торговые партнеры обладают конкурентоспособностью (см. табл. 2), во взаимном товарообороте преобладают полуфабрикаты и средства производства по сравнению с сырьевыми продуктами (см. рис. 3–4), торговля носит симметричный характер (см. табл. 5).

* * *

Оценивая перспективы региональной экономической интеграции на пространстве СНГ, многие исследователи приходят к заключению, что преодолеть негативные тенденции и добиться значительных сдвигов в торговле и экономике стран СНГ можно при условии многоуровневой и разнотемпной интеграции¹⁸, а также при присоеди-

¹⁸ См., например: Кротов М. СНГ: опыт двадцатилетия // Евразийская экономическая интеграция. 2011. № 4. С. 8; Шумский Н. Содружество Независимых Государств: первые двадцать лет // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 99–100; Гурова И., Ефремова М. Потенциал региональной торговли СНГ // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 117–118.

нении к Таможенному союзу новых участников из числа стран СНГ¹⁹. Проведенное исследование подтверждает это. Региональные рынки несырьевых товаров более привлекательны для большинства стран Содружества, чем рынки третьих стран. За пределами Таможенного союза складываются благоприятные условия для расширения интеграции, обусловленные ростом заинтересованности экспортеров из России, Белоруссии и Казахстана, поставляющих на эти рынки значительную часть своей продукции: полуфабрикаты, средства производства и потребительские товары.

Хотя страны СНГ активно участвуют в торговле промежуточными товарами и в производственной кооперации на мировом и региональных рынках, для большинства стран она носит незрелый характер в силу преобладания сырьевых продуктов. Во взаимной торговле стран Содружества обмен полуфабрикатами и средствами производства происходит более интенсивно, чем в их торговле за пределами СНГ. Некоторые из них имеют сравнительные преимущества на региональных рынках Содружества в отношении товаров производственно-технического назначения, что создает предпосылки для перехода к зрелой производственной кооперации. Такой пример показывает двусторонняя торговля Белоруссии и Украины.

В географической направленности внешней торговли стран СНГ наблюдаются противоречивые тенденции. С одной стороны, увеличилась значимость региональных рынков для национальных экспортеров несырьевых товаров за счет опережающего роста промышленного товарооборота, с другой — уменьшилась их рыночная доля в совокупном импорте региона по этим категориям товаров. Исключение составляет лишь рост рыночной доли Украины в импорте Белоруссии и Казахстана. Это может способствовать присоединению Украины к Таможенному союзу для поддержания конкурентоспособности своих товаров на рынках России, Белоруссии и Казахстана, если ее участия в Договоре о зоне свободной торговли СНГ для этого будет недостаточно. В отличие от стран Таможенного союза, у которых торговые предпосылки для производственной кооперации в регионе СНГ и за его пределами либо равнозначны (Казахстан, Белоруссия), либо более благоприятны для региональной кооперации (Россия), в Украине приоритетной становится кооперация со странами за пределами СНГ, что может служить одним из объяснений пассивной позиции этой страны в отношении интеграции на пространстве СНГ.

Таким образом, у стран СНГ есть экономическая заинтересованность в интеграции на постсоветском пространстве: на региональном рынке существует устойчивый спрос на обработанные продукты производителей из стран СНГ, а для мировых рынков они лишь поставщики сырья. Еще один мотив — стремление производителей из стран СНГ к долгосрочным производственным связям на основе технологического разделения труда по основным фазам создания продукта.

¹⁹ Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС (аналитическое резюме). Санкт-Петербург, 2012.

*Г. МОНУСОВА,
кандидат исторических наук,
старший научный сотрудник Центра
сравнительных социально-экономических и социально-
политических исследований (ЦЭСПИ) ИМЭМО РАН,
старший научный сотрудник лаборатории сравнительных
исследований массового сознания НИУ ВШЭ*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В ЕВРОПЕЙСКОМ ОБЩЕСТВЕННОМ МНЕНИИ: СУБЪЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ МЕЖДУ ОБЩЕСТВОМ И ГОСУДАРСТВОМ*

Социальная политика может быть щедрой или скромной, универсальной или избирательной, но сегодня без нее нельзя представить ни одно развитое общество. С одной стороны, она ориентирована на поддержку слабых и нуждающихся, с другой — на производство таких общественных благ, для которых рынок может оказаться неэффективным. Государство финансирует свою социальную политику из бюджета, который, в свою очередь, формируется за счет налоговых поступлений. Понятно, что без налогов нет социальной политики, а без доверия государству нет налогов.

Представления людей о том, каким по содержанию и объему должно быть участие государства в социальной политике, с одной стороны, и их готовность финансировать эту политику, — с другой, могут различаться, как различаются и потребности людей в социальной поддержке, и готовность ее оплачивать. Эти представления могут базироваться на принципах солидарности, разделения коллективной и индивидуальной ответственности, на доверии к государству и его институтам, на собственной потребности в социальной защите или, напротив, на отсутствии таковой.

В результате формируется сложная и непрямая зависимость между нашими ожиданиями государственной помощи и готовностью участвовать в ее софинансировании. Можно предположить, что между гражданами и государством формируется имплицитное соглашение, увязывающее представления о социальных услугах и о налоговых поступлениях. Возникает своего рода «социальный контракт» между государством и обществом, который потенциально может иметь два состояния равновесия («я ему плачу налоги и ожидаю от него помощи» или «не плачу, но ничего и не ожидаю»). Возможны и неравновесные состояния («не плачу, но ожидаю» либо «плачу, но не ожидаю»), которые в сознании людей отличаются разрывом между запрашиваемым количеством общественных благ и пониманием необходимости собственного участия в их софинансировании.

* Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г. Автор выражает особую признательность В. Магуну, который инициировал данное исследование и приложил много сил к его реализации. Также автор благодарен Ф. Бурджалову, В. Гимпельсону, Н. Гоффе и двум анонимным рецензентам за полезные советы и комментарии.

В связи с этим возникают следующие исследовательские вопросы. Каковы представления людей о необходимости и масштабе социальной поддержки со стороны государства? Как эти представления соотносятся с их готовностью участвовать в софинансировании этой поддержки? Что влияет на запросы людей и их готовность к софинансированию и как эти субъективные феномены различаются между европейскими странами? Логика поиска ответов на эти вопросы и определяет структуру статьи.

Социальное государство в общественном сознании

Участие государства в решении социальных проблем напрямую затрагивает каждого гражданина независимо от того, является ли он непосредственным потребителем предоставляемых социальных благ. С одной стороны, в определенной жизненной ситуации каждый может им стать. С другой — налоги, составляющие важный источник финансирования социальных программ, становятся подчас непосильными для их плательщиков, подавляют экономическую активность и стимулируют оппортунистическое поведение. В связи с этим возникает проблема обратной связи: как экспансия социального государства¹ отражается в субъективном восприятии? Не пытаются ли политики осчастливить людей помимо их желания либо помочь одним за счет других?

Доминирующие представления людей по поводу содержания и объема социальной политики свидетельствуют о том, насколько легитимны и востребованы проводимые государством меры. Простое голосование на выборах не дает исчерпывающего представления об отношении людей, поскольку каждая партийная программа выходит далеко за рамки этого комплекса вопросов. В условиях усложнения социального государства и обострения проблем, связанных с этим, дополнительное знание об отношении людей к государственной политике становится практически важным.

Подобные соображения мотивировали множество эмпирических исследований, в которых анализировались формирование представлений о социальной политике государства и отношение к ней населения. Большинство исследователей приходят к выводу о том, что социальное государство пользуется значительной поддержкой населения, хотя отношение к разным программам во всех странах неодинаково. Например, универсальные программы (пенсионное обеспечение и здравоохранение) более привлекательны по сравнению с адресными или избирательными (пособия по безработице или жилищные субсидии)². Подозрения в коррупции и финансовой нечистоплотности также сказываются на отношении людей к различным мерам социаль-

¹ Здесь и далее под «социальным государством» понимается не какая-то определенная институциональная модель (например, закрепленная конституционно), а свойственная всем современным европейским государствам вовлеченность в предоставление тех или иных социальных услуг.

² Contested Welfare States. Welfare Attitudes in Europe and Beyond / S. Svallfors (ed.). Stanford: Stanford University Press, 2012.

ной политики³. Кроме того, спрос на общественные блага находится в обратной зависимости от уровня доходов и образования⁴.

Первые *сравнительные* межстрановые исследования в этой сфере на материале национальных обследований проводились в конце 1970-х годов⁵. Масштабные международные обследования, проведенные в 1990-е и 2000-е годы (ISSP, ESS, WVS), открыли дополнительные горизонты для сравнительного анализа. Исследователи фиксируют существенные различия в отношении населения разных стран к социальной политике и к социальному государству⁶. В перечень причин таких различий входят: уровень экономического развития, институциональные особенности, эффективность государственного управления, уровень доверия в обществе, доминирующая идеология и ценности и т. п.⁷

Хотя отдельные элементы социального государства существуют во всех странах, образуемые ими сочетания и институциональные связи могут сильно различаться. Вариация во многом определяется историей, обусловленными историческим развитием культурными ценностями, мерой участия государства в решении социальных проблем, масштабом охвата населения социальными программами, используемыми инструментами, размером социальных расходов и т. п. Различия в этих сочетаниях позволяют говорить о типах социальных государств.

В рамках одной из наиболее известных типологий такого рода выделяются три режима (либеральный, консервативный и социал-демократический), основанные на разных сочетаниях базовых ценностей, роли государства в социальной сфере и организации этой сферы⁸. Полученные типы во многом перекликаются с более общей институциональной типологией капиталистических стран⁹.

В чем различие между этими режимами? *Либеральный* тип предполагает минимальное участие государства в решении социальных проблем граждан и характерен для англо-саксонских стран, особенно для США и Канады. Здесь индивидуальная ответственность доминирует над групповой солидарностью, рыночные отношения определяют распределение социальных благ, государственная политика пере-

³ Rothstein B., Uslaner E. All for One: Equality, Corruption and Social Trust // World Politics. 2005. Vol. 58, No 1. P. 41–72; Rothstein B., Samanni M., Teorell J. Quality of Government, Political Power and Welfare State // QoG Working Paper Series / University of Gothenburg. 2010. March; Algan, Y., Cahuc P., Sangnier M. Efficient and Inefficient Welfare States // IZA Discussion Paper. 2011. No 5445.

⁴ Contested Welfare States.

⁵ Coughlin R. M. Social Policy and Ideology: Public Opinion in Eight Rich Nations // Comparative Social Research. 1979. Vol. 2. P. 3–40; Coughlin R. M. Ideology, Public Opinion and Welfare Policy: Attitudes Towards Taxes and Spending in Industrial Societies // Research Series. No 42 / Institute of international Studies. Berkeley, CA: University of California, 1980.

⁶ Contested Welfare States; Algan Y., Cahuc P., Sangnier M. Op. cit.

⁷ Alesina A., Angeletos G. Fairness and Redistribution // American Economic Review. 2005. Vol. 95, No 4. P. 960–980; Larson C. The Institutional Logic of Welfare Attitudes: How Welfare Regimes Influence Public Support // Comparative Political Studies. 2008. Vol. 41, No 2. P. 145–168; Contested Welfare States.

⁸ Esping-Anderson G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity Press, 1990. Режимы социального государства на примере конкретных стран подробно проанализированы в: Goodin R., Headey B., Muffels R., Dirven H. The Real Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

⁹ Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage / P. Hall, D. Soskice (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001.

распределения слаба, а в итоге возможен достаточно высокий уровень неравенства. Основная цель социальной политики в этих странах — смягчить «незаслуженную» бедность, то есть бедность тех граждан, которые оказались бедными не по своей вине¹⁰. Социальная поддержка здесь не носит универсального характера, а точно направляется на тех, кто без нее действительно не может обойтись. Либеральные экономики не требуют больших налогов, но при этом власти меньше озабочены вопросами общественного здравоохранения, образования и т. п., препоручая многое действию рыночных сил.

Страны с *корпоративистской (консервативной)* моделью (например, Австрия, Бельгия, Германия) характеризуются наличием мощных общенациональных профсоюзов и организаций работодателей, а также более высокой государственной включенностью в социальную политику. Фундаментальной ценностью здесь считается социальная сплоченность. Основная социальная цель такого государства заключается в обеспечении стабильности, безопасности и защищенности человека. Эту модель отличают большие страховые пособия по безработице и широкое пенсионное обеспечение, жесткое законодательство по защите занятости и относительно низкий уровень неравенства¹¹.

Максимальная включенность государства характерна для Скандинавских стран с *социально-демократическим режимом* государства благосостояния. Их отличительной особенностью выступает универсальная социальная политика, которая распространяется на все слои населения. Для них характерна высокая степень перераспределения (высокие и прогрессивные налоги) в пользу бедных, а фундаментальной ценностью является социальное равенство¹². Эта модель обеспечивает низкий уровень неравенства и провозглашает солидарную ответственность за решение всех основных проблем в социальной сфере.

Появление такой типологии инициировало всплеск аналитического и эмпирического интереса к институциональному дизайну социальных государств. Волна критического анализа концепции сопровождалась многочисленными уточнениями и усовершенствованиями¹³. В основном критика акцентировала внимание на особенностях отдельных стран, многие из которых плохо вписывались в тот или иной определенный режим.

Ряд авторов (наряду с предложенными режимами) выделяли в отдельную группу средиземноморские страны (Италия, Испания, Греция, Португалия). Они близки к корпоративистскому режиму, но отличаются более высоким уровнем неравенства¹⁴ и особой системой семейной поддержки¹⁵, свойственной католическим и православным (Греция) странам.

¹⁰ Goodin R., Headey B., Muffels R., Dirven H. Op. cit. P. 45.

¹¹ Heckman J. The Viability of the Welfare State // UCD Geary Institute Discussion Paper Series. No WP/4/2009 / University College Dublin, Geary Institute. 2009.

¹² Goodin R., Headey B., Muffels R., Dirven H. Op. cit.

¹³ Arts W., Gelissen J. Three Worlds of Welfare Capitalism or More? A State-of-the-art Report // Journal of European Social Policy. 2002. Vol. 12, No 2. P. 137–158.

¹⁴ Arts W., Gelissen J. Op. cit.; Heckman J. Op. cit.

¹⁵ Oorschot W. Public Perceptions of the Economic, Moral, Social and Migration Consequences of the Welfare State: an Empirical Analysis of Welfare State Legitimacy // Journal of European Social Policy. 2010. Vol. 20, No 1. P. 19–31.

Попытки найти место в институциональных типологиях для европейских постсоциалистических стран привели к выделению типа «зависимых экономик». При этом подчеркивался тот факт, что их институциональная трансформация базируется на импорте институтов, а экономическое развитие в целом — на импорте капитала, преимущественно из развитых европейских стран¹⁶. В этом случае логика развития социального государства может быть иной и во многом проистекать не из накопленного богатства, а из наследия плановой системы. Зачастую трудности, с которыми пришлось столкнуться этим странам при переходе к рынку, были напрямую связаны с тем, что к моменту крушения плановой системы в них, по выражению Я. Корнаи, было сформировано «преждевременное государство благосостояния» (*premature welfare state*). Венгрия, например, при низком уровне ВВП имела достаточно высокие социальные расходы — на уровне развитых стран Европы¹⁷.

Страны, возникшие на территории бывшего СССР, в сравнительных типологиях институциональных режимов, как правило, не обсуждаются. Возможно, это связано с их институциональной неоформленностью: режимы социальной политики как системные модели здесь пока не сложились. Некоторые из этих стран (например, Россия и Украина) провозгласили себя в конституциях социальными государствами и сталкиваются с проблемами, характерными для других постсоциалистических стран. Претензии на значительную «социальность» здесь причудливо сочетаются с низким уровнем ВВП на душу населения и слабостью государственных институтов, влекущей за собой среди прочего неполное и выборочное принуждение к соблюдению законов.

Влияние институциональных режимов социальных государств на отношение населения «старокапиталистического» мира к социальной политике широко обсуждается в научной литературе. Наибольший запрос на участие государства предъявляет население Скандинавских стран, для которых характерно сильное социал-демократическое влияние, наименьший — либеральные экономики. В целом выясняется, что запросы населения на участие государства соответствуют функционирующим институциональным моделям¹⁸.

Исследования показывают, что поддержка населением государства благосостояния во многом определяется степенью прозрачности системы перераспределения доходов и уровнем доверия к государству и его институтам¹⁹. Непрозрачность налоговой системы и системы социального обеспечения создает неинформированность в этих вопро-

¹⁶ Nölke A., Vliegenthart A. Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe // *World Politics*. 2009. Vol. 61, No 4. P. 670—702; Fenger H. Welfare Regimes in Central and Eastern Europe: Incorporating Post-Communist Countries in a Welfare Regime Typology // *Contemporary Issues and Ideas in Social Sciences*. 2007. Vol. 3, No 2. journal.ciiss.net/index.php/ciiss/article/view/45/37.

¹⁷ Kornai J. The Postsocialist Transition and the State: Reflections // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82, No 2. P. 15.

¹⁸ Scallfors S. Worlds of Welfare and Attitudes to Redistribution: A Comparison of Eight Western Nations // *European Sociological Review*. 1997. Vol. 13, No 3. P. 283—304; Rothstein B., Uslaner E. Op. cit.; Algan, Y., Cahuc P., Sangnier M. Op. cit.; Alesina A., Angeletos G. Op. cit.; Larson C. Op. cit.; Contested Welfare States.

¹⁹ Algan, Y., Cahuc P., Sangnier M. Op. cit.

сах, нежелание платить налоги, недоверие к правительству и в целом отчуждение от государства²⁰.

Что касается представлений о социальной политике стран пост-социалистического мира, то знакомство с ними только начинается. Что определяет спрос на социальное государство в постсоциалистическом пространстве? Как различаются представления о социальной роли государства граждан этих стран и «старокапиталистической» Европы? Каково соотношение между запросом на социальную политику и готовностью участвовать в производстве общественных благ в «новых капиталистических» странах? Эти вопросы пока не исследованы.

Методология и данные

Наша работа базируется на данных IV раунда Европейского социального исследования (далее — ESS)²¹, проведенного в 2008 г.²² Совокупная выборка составила 58 753 человека. В исследовании участвовали 30 стран, включая Израиль и Турцию, расположенные вне Европы, но тяготеющие к ней. Это дает значительную межстрановую вариацию в социально-экономических и институциональных характеристиках.

Анализируемые страны сильно различаются между собой. Например, разница в уровне ВВП на душу населения составляет более 8 раз (от 58,8 тыс. долл. в Норвегии до 7 тыс. на Украине)²³, индекс неравенства Джини варьирует от 0,25 в Скандинавских странах до 0,43 в России²⁴, суммарные расходы на социальные нужды составляют более 30% ВВП в Скандинавских странах против 12% в Латвии²⁵, налоговая нагрузка фиксируется на уровне 28% ВВП в Словакии и Швейцарии и около 50% в Дании и Швеции²⁶.

Запросы населения на участие государства в социальной политике измерялись с помощью следующего вопроса: «Сейчас я буду называть Вам задачи, а Вы скажите мне, пожалуйста, в какой мере государство должно участвовать в выполнении каждой из них по шкале от „0“ до „10“, где „0“ будет означать, что Вы вообще не считаете это задачей государства, а „10“ — что Вы считаете это всецело задачей государства».

Респонденту предлагалось выразить свое мнение по поводу участия государства в решении каждой из шести следующих задач: обеспечение работой каждого, кто хочет работать; обеспечение квалифицированной медицинской помощью тех, кто в ней нуждается; обеспечение достойно-

²⁰ *Algan, Y., Cahuc P., Sangnier M.* Op. cit.; *Mourao P.* Towards a Puviani's Fiscal Illusion Index // *Revista de Economia Publica*. 2008. No 4. P. 49–86; *Csontos L., Kornai J., Toth I.* Tax Awareness and Reform of the Welfare State // *Economics of Transition*. 1998. Vol. 6, No 2. P. 287–312.

²¹ В России Европейское социальное исследование (ESS) (www.europeansocialsurvey.org) проводится Институтом сравнительных исследований (www.cessi.ru).

²² Выбор года (2008) связан с тем, что только в этом раунде вопросник включал специальный модуль об отношении населения к социальной политике государства.

²³ *Human Development Report 2010* / UNDP. N.Y., 2010. P. 143–144.

²⁴ *Human Development Report 2009* / UNDP. N.Y., 2009. P. 195–196.

²⁵ epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-017/EN/KS-SF-11-017-EN.PDF.

²⁶ OECDstat. www.stats.oecd.org.

го уровня жизни людям в старости; обеспечение достойного уровня жизни безработным; обеспечение ухода за детьми работающих родителей; предоставление оплачиваемого отпуска людям, которые вынуждены временно ухаживать за заболевшими членами семьи. Если респондент не считал какую-либо из этих задач безусловным делом государства, то он, по-видимому, имплицитно признавал долю ответственности других социальных субъектов за решение этих задач — свою собственную, своей семьи, ответственности корпораций и т. п.

Все перечисленные задачи мы можем объединить в единый *интегральный индекс* «запроса на государственную социальную политику»²⁷ (для краткости будем обозначать его как *«индекс запроса»*).

Степень согласия на увеличение налогов (в том числе и на личное участие в софинансировании производства социальных благ) измеряется с помощью вопроса: «Многие социальные пособия, льготы и услуги оплачиваются за счет налогов. К какому варианту Вы больше склоняетесь: чтобы у нас увеличили налоги и государство стало больше тратить на социальные пособия, льготы и услуги, ИЛИ чтобы снизили налоги и государство меньше тратило на социальные пособия, льготы и услуги?». В этом случае также используется 11-балльная шкала, где «0» обозначает одновременную минимизацию налогов и социальных расходов (существенно уменьшить налоги и гораздо меньше тратить на социальные пособия, льготы и услуги), а «10» — их совместную максимизацию или максимальную поддержку расширения социального государства (существенно увеличить налоги и гораздо больше тратить на социальные пособия, льготы и услуги). Естественно предположить, что выбор средних значений по шкале означает предпочтение статус-кво. В дальнейшем этот индекс будем обозначать как «готовность к софинансированию социальной политики» (для краткости обозначим его как *«готовность к софинансированию»*).

Соответствие/расхождение «запроса на государственную социальную политику» и готовности к софинансированию этого запроса рассчитывается как разность между ними (числовые шкалы в обоих случаях одинаковые). Эта разность отражает разрыв между масштабами субъективного запроса на общественные блага и готовностью участвовать в финансовом обеспечении производства этих благ через налоги; далее мы называем ее *«индексом расхождения»*.

Объективные характеристики, формирующие представления об актуальности государственной поддержки и ее финансировании, могут находиться в разных плоскостях и на разных уровнях: как на индивидуальном (потребности респондента и доступные ему ресурсы), так и на макроуровне. К последнему можно отнести экономическое положение страны, доминирующие культурные ценности, институциональную модель функционирования государства, прозрачность налоговой системы и государственных расходов и т.п. Эти факторы образуют страновой контекст, который может влиять как на структуру

²⁷ В дальнейшем запросы на государственную социальную политику, социальную помощь государства, на участие государства в социальной сфере и на социальные услуги государства будут использоваться как синонимы.

индивидуальных характеристик (например, распределение по наличию человеческого капитала и других ресурсов), так и непосредственно на формирование всего спектра представлений о социальной политике.

Субъективный контракт между обществом и государством

Чего люди ждут от государства в социальной сфере? Наибольшую «поддержку» со стороны населения (табл. 1) практически во всех

Т а б л и ц а 1

Запросы жителей европейских стран в отношении социальной политики государства (средние значения)

Страна	Государство должно обеспечивать:					
	работу	медицин-скую помощь	достойный уровень жизни пенсионеров	достойный уровень жизни безработных	уход за детьми работающими родителями	отпуск по уходу за близкими
Бельгия	6,2	8,0	7,9	6,1	7,3	7,3
Болгария	7,4	9,1	9,2	7,3	8,5	8,5
Великобритания	6,0	8,7	8,5	6,0	6,9	7,2
Венгрия	8,2	9,1	8,8	6,9	8,4	8,3
Германия	6,0	8,3	7,4	6,3	7,8	7,3
Греция	8,2	9,2	8,9	8,5	9,0	8,1
Дания	5,5	8,9	8,3	6,6	8,1	8,2
Израиль	7,8	9,2	9,1	7,6	8,5	8,1
Ирландия	6,3	8,6	8,5	6,8	6,8	7,0
Испания	7,7	9,0	8,9	7,8	8,4	8,3
Кипр	6,4	8,8	9,0	7,6	8,5	8,2
Латвия	8,5	9,3	9,3	8,5	8,8	8,6
Литва	8,8	9,2	9,2	8,3	8,8	8,4
Нидерланды	5,4	8,3	7,7	6,3	6,3	6,7
Норвегия	6,0	9,0	8,7	7,3	8,0	8,2
Польша	7,3	8,9	8,7	6,4	7,3	7,8
Португалия	7,4	8,7	8,8	7,3	8,3	8,2
Россия	7,9	9,1	9,2	7,1	8,1	8,3
Румыния	7,3	7,9	8,0	7,7	7,7	7,3
Словакия	6,5	8,3	8,3	5,9	6,8	7,0
Словения	7,0	8,6	8,3	6,7	8,2	8,0
Турция	7,3	8,1	8,1	7,7	7,1	7,9
Украина	8,7	9,2	9,3	8,0	8,2	8,4
Финляндия	6,8	8,7	8,4	7,5	8,2	7,5
Франция	5,9	8,0	7,9	6,2	7,1	7,2
Хорватия	7,9	8,8	8,7	7,7	7,7	8,0
Чехия	6,0	8,3	8,2	6,2	7,4	7,5
Швейцария	4,9	7,6	7,2	6,3	6,4	6,1
Швеция	6,0	8,7	8,5	7,4	7,9	7,9
Эстония	6,6	8,7	8,7	7,3	8,2	8,0
В целом по выборке	7	8,7	8,5	7,1	7,8	7,8

Примечания. Шкала от 0 («это вообще не задача государства») до 10 («это всецело задача государства»). Полужирным шрифтом выделены значения, статистически значимо отличающиеся от российских.

странах получает идея о том, что государство должно обеспечивать *квалифицированную медицинскую помощь нуждающимся* (средняя оценка по всем странам равна 8,7 балла по 11-балльной шкале) и *достойный уровень жизни людям в старости* (8,5 балла). Эти проблемы универсальны — они касаются практически всех, независимо от их текущего экономического положения.

Другие четыре задачи менее универсальны — они могут затрагивать лишь отдельные группы населения. Этим может объяснить тот факт, что в целом респонденты требуют от государства меньшей активности в их решении. Обеспечение ухода за детьми работающих родителей и предоставление оплачиваемого отпуска людям, которые вынуждены временно ухаживать за заболевшими членами семьи, получили по 7,8 балла. Обеспечение работой каждого, кто хочет работать, и обеспечение достойного уровня жизни безработным наименее востребованы и получили 7,0 и 7,1 балла соответственно. Эти результаты согласуются с результатами предшествующих исследований, согласно которым более универсальные социальные программы во всех странах пользуются большей поддержкой, чем те, что направлены на социальную защиту лишь отдельных категорий населения²⁸.

Сложив все частные показатели запроса на государственное участие в один суммарный индекс и поделив полученную сумму на 6, мы получаем интегральный параметр, также меняющийся от 0 до 10. Его среднее значение по всей выборке составляет 7,8 при значительной межстрановой вариации²⁹ (рис. 1).

Расположение стран демонстрирует определенную закономерность. В самой нижней части графика (зона максимального запроса) располагаются три постсоциалистические страны (Латвия, Литва, Украина) и Греция. Средние значения индекса в этих странах превышают 8,5. Затем идет группа стран, в которую входит и Россия, с индексом, средние значения которого колеблются примерно от 8 до 8,4. Сюда вошли страны Юго-Восточной (постсоциалистические Хорватия, Венгрия и Болгария) и Южной (Кипр и Испания) Европы, а также Израиль.

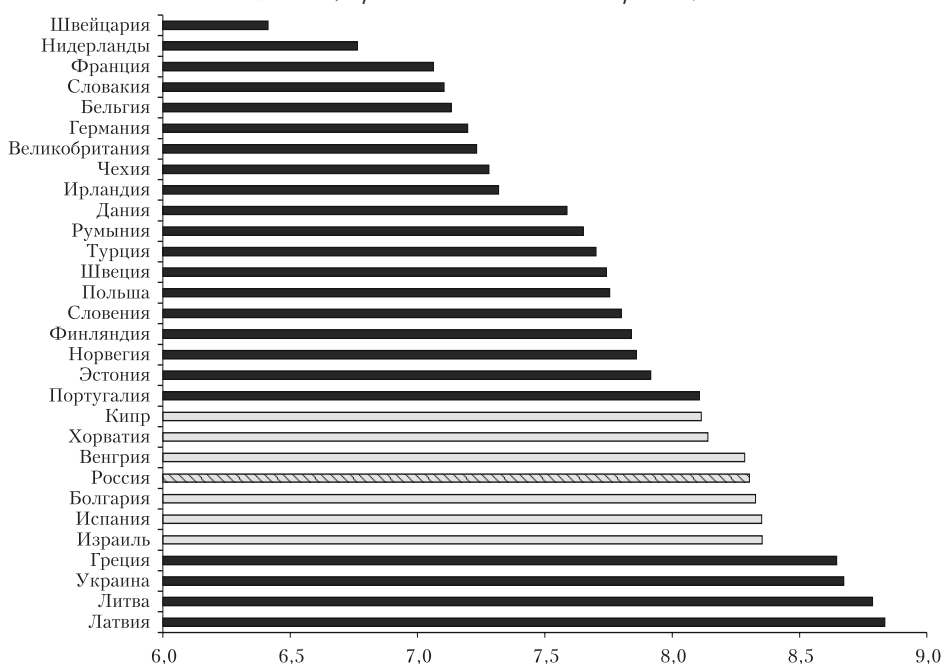
В верхней части графика концентрируются страны, население которых предъявляет своим государствам наиболее скромные требования. Самые низкие значения фиксируются в Нидерландах (6,8) и Швейцарии (6,3). Несколько ниже их располагается большая группа стран, объединяющая Ирландию, Великобританию, Францию, Чехию, Словакию, Бельгию и Германию. Во всех этих странах индекс запроса ниже среднего значения по выборке.

Описанные выше различия между странами могут возникать как под влиянием некоторых страновых свойств, в равной мере воздействующих на всех жителей той или иной страны (например, уровень ВВП или уровень развития демократии), так и под влиянием межстрановых различий в структуре населения. Чтобы разделить два вида этих влияний, обратимся ко множественному регрессионному анализу.

²⁸ Contested Welfare States.

²⁹ Наши расчеты полностью совпадают с расчетами, приведенными в: Contested Welfare States. P. 30.

Интегральный индекс «запроса на социальную политику»
(баллы, средние значения по странам)



Примечание. Светлыми столбиками обозначены страны, где средние значения статистически значимо не отличаются от российских.

Рис. 1

Мы оцениваем регрессию, в которой зависимой переменной выступает наш суммарный индекс «запроса», а в качестве независимых переменных используются индивидуальные (дихотомические) характеристики респондентов — пол, возраст, семейное положение (наличие партнера), наличие детей, третичного образования, статус на рынке труда (занятые, безработные, экономически неактивные), место проживания (город, село), наличие гражданства, состояние здоровья (наличие хронических заболеваний), самооценка семейного дохода, а также принадлежность индивида к определенной стране. Наша зависимая переменная представляет собой индекс, который принимает значения, в том числе дробные, от 0 до 10. В этом случае применить пробит-модель для упорядоченных данных не представляется возможным, поэтому мы используем модель линейной регрессии, оцениваемую с помощью МНК³⁰.

Результаты регрессионного анализа (табл. 2) показывают, что при прочих равных запрос на государственные социальные услуги выше у женщин, пожилых, у лиц с образованием ниже третичного, безработных, живущих в сельской местности, хронически больных, малообеспеченных, имеющих несовершеннолетних детей. Легко за-

³⁰ Ковариационные матрицы оценок коэффициентов оценивались с учетом возможной гетероскедастичности и коррелированности случайных ошибок в наблюдениях, относящихся к одной стране. Подробнее см.: Moulton B. Illustration of a Pitfall in Estimating the Effects of Aggregate Variables in Micro Units // Review of Economics and Statistics. 1990. Vol. 72, No 2. P. 334—338; Заработная плата в России. Эволюция и дифференциация. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 314.

Коэффициенты регрессии на индивидуальных данных, МНК

Независимая переменная	Зависимая переменная		
	запрос	готовность к со- финансированию	расхождение
<i>Пол</i> (1 — м., 0 — ж.)	–0,161***	–0,032	–0,117**
<i>Возраст</i>	контрольная группа — 15–29		
30–59	0,088***	0,145***	–0,061
60+	0,108**	0,231***	–0,156**
<i>Третичное образование</i> (1/0)	–0,194***	0,082**	–0,268***
<i>Мигрант</i> (1 — нет гражданства, 0 — есть)	0,161	0,032	0,106
<i>Наличие хронических заболеваний</i>	0,102***	0,101***	–0,007
<i>Статус на рынке труда</i>	контрольная группа — занятые		
безработные	0,151***	0,268***	–0,139
неактивные	0,059***	0,191***	–0,128***
<i>Наличие партнера</i>	0,014	–0,018	0,045*
<i>Наличие детей до 14 лет</i>	0,034**	–0,054**	0,085***
<i>Место проживания</i>	контрольная группа — большой город		
малый город	0,050	–0,07	0,100**
село	0,070*	–0,09*	0,130**
<i>Оценка семейного дохода</i> (1 — уровень дохода, приемлемый для жизни, 0 — материальное положение вызывает трудности)	–0,285***	0,047	–0,307***
<i>Страна</i>	контрольная группа — Россия		
Бельгия	–1,13***	–0,140***	–0,897***
Болгария	–0,094***	–0,370***	0,342***
Швейцария	–1,83***	–0,095***	–1,644***
Кипр	–0,13***	0,576***	–0,585***
Чехия	–0,985***	–0,028	–0,887***
Германия	–0,884***	–0,420***	–0,384***
Дания	–0,593***	0,741***	–1,271***
Эстония	–0,383***	0,390***	–0,724***
Испания	0,019	0,101***	–0,032
Финляндия	–0,382***	0,663***	–0,956***
Франция	–1,194***	–0,184**	–0,935***
Великобритания	–0,999***	0,010	–0,891***
Греция	0,333***	0,024	0,447***
Хорватия	–0,127**	–0,427***	0,313***
Венгрия	–0,134***	–1,608***	1,513***
Ирландия	–0,929***	–0,037	–0,812***
Израиль	0,061***	0,238***	–0,165***
Литва	0,473***	–0,716***	1,252***
Латвия	0,419***	–0,663***	1,090***
Нидерланды	–1,459***	0,045	–1,425***
Норвегия	–0,322***	0,397***	–0,627***
Польша	–0,571***	–0,715***	0,186***
Португалия	–0,266***	–0,311***	–0,042*
Румыния	–0,716***	–1,593***	0,955***
Швеция	–0,467***	0,238***	–0,655***
Словения	–0,454***	–0,641***	0,274***
Словакия	–1,125***	–0,030	–1,050***
Турция	–0,425***	0,116***	–0,583***
Украина	0,381***	–0,002	0,434***

Независимая переменная	Зависимая переменная		
	запрос	готовность к со- финансированию	расхождение
_cons	8,411***	5,000***	3,314***
R ²	0,16	0,06	0,11
N	54598	51182	49673

Примечания. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$. Ковариационные матрицы оценок коэффициентов оценивались с учетом возможной гетероскедастичности и коррелированности случайных ошибок в наблюдениях, относящихся к одной стране.

метить, что эти категории *лично* нуждаются в социальной помощи государства, то есть являются его реальными или потенциальными клиентами. Лица, занятые на рынке труда, имеющие более высокие образование и доход, объективно меньше нуждаются в «государственных милостях». Таким образом, *настоятельность требований человека к государству определяется его личными потребностями*: чем эти потребности выше, тем большую ответственность он возлагает на государство за предоставление соответствующих услуг.

Страновая принадлежность оказывает сильное влияние на индекс запроса. Если судить по величине коэффициентов при страновых дамми-переменных, то они заметно больше, чем коэффициенты при индивидуальных характеристиках. Два похожих респондента будут ждать от своих государств различные пакеты помощи в зависимости от того, где они живут³¹.

Коэффициент для каждой страны (табл. 2) показывает, на сколько пунктов «индекс запроса» в ней, при прочих равных, выше, чем в России. Максимальный коэффициент фиксируется в Литве (0,47), минимальный — в Швейцарии (–1,83). По сравнению с Россией в пяти странах (Литва, Латвия, Греция, Израиль и Украина) население предъявляет более выраженный запрос на государственную социальную помощь. Испания статистически не отличается от нас, а запрос в остальных значимо слабее. В целом Россия на фоне европейских стран выделяется достаточно сильным запросом на государственное участие в социальной сфере и входит в лидирующую семерку.

Готовность населения к софинансированию социальной сферы. Общественные блага финансируются из бюджета, который формируется за счет налогов. Здесь есть угроза «проблемы безбилетника», поскольку появляется стимул получить услуги, за которые не платил. Насколько европейцы готовы оплачивать свои социальные ожидания? Если нефтедобывающие страны могут позволить себе тратить на эти цели сырьевую ренту, то несырьевые страны — а это большинство европейских стран — вынуждены полагаться на собираемые налоги.

Используемый нами вопрос о готовности к софинансированию акцентирует внимание респондента на связи размера налога и масштаба государственной социальной поддержки: увеличить поставки социаль-

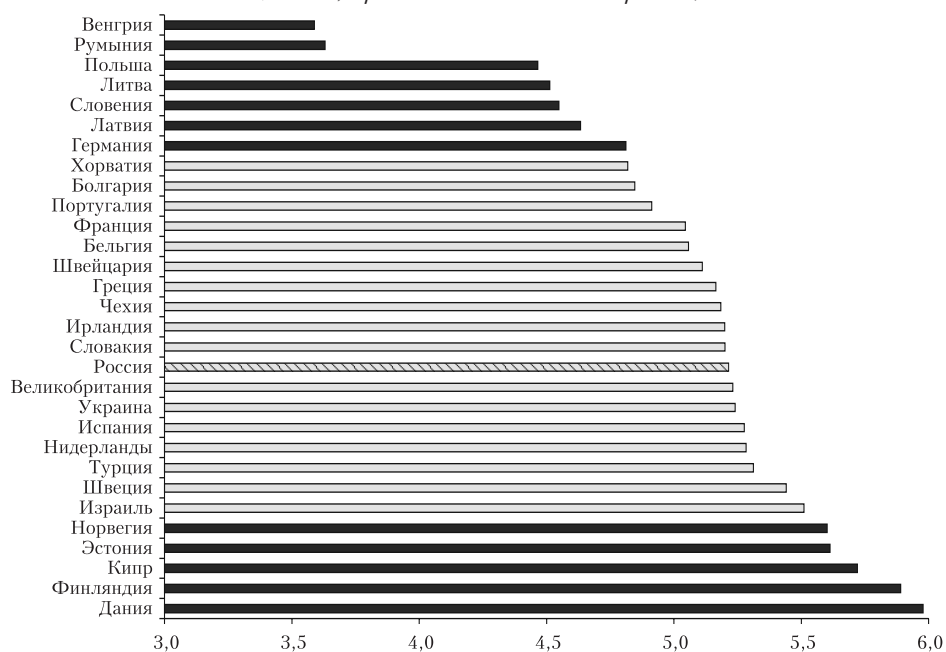
³¹ Используемые в наших регрессиях страновые дамми позволяют различать страны, но не объясняют причины этих различий. К их анализу мы вернемся ниже.

ных благ и повысить налоги или урезать государственную социальную поддержку и снизить налоги. Готовность принять увеличение налогов может быть связана с пониманием того, что изменение налогов касается каким-то образом каждого, но может базироваться и на представлении: «Я получаю блага, а налоги платит кто-то другой (богатый сосед)». В сознании людей может отсутствовать прямая связь между получением социальных благ и личным финансовым участием в их производстве. Такая ситуация складывается из-за незнания и непонимания налоговой системы. Например, многие налоги закладываются в цену товаров, а потому граждане могут ошибочно считать, что повышение налогов их не касается.

В среднем по всем 30 странам готовность к софинансированию оценивается в 5,1 балла (напомним, что «индекс запроса» был существенно выше). На рисунке 2 показано распределение стран по этому показателю. Страновые средние в основном лежат в интервале между 4,5 и 5,5 балла. Выбирая средние значения, люди фактически склоняются к сохранению существующего положения.

Повышенным желанием участвовать в софинансировании социальных благ выделяется население Скандинавских стран, Эстонии, а также Кипра. Россияне располагаются в середине распределения по этому показателю, а 15 из 30 стран статистически неотличимы от России. Особенно сильно нежелание увеличивать налоги в Венгрии и Румынии, где «индекс софинансирования» не дотягивает даже до 4 баллов.

Индекс «готовности к софинансированию»
(баллы, средние значения по странам)



Примечания. 0 — уменьшить налоги и сократить социальные расходы, 10 — увеличить налоги и увеличить социальные расходы. Светлыми столбиками обозначены страны, где средние значения статистически значимо не отличаются от российских.

Рис. 2

Теперь снова обратимся к регрессионному анализу (см. табл. 2). Мы рассматриваем влияние страновой принадлежности на готовность к софинансированию, контролируя при этом те же индивидуальные характеристики, что и в регрессии для переменной «запроса».

При прочих равных, на увеличение налогов (с соответствующим увеличением объема государственной ответственности), с одной стороны, ориентированы безработные, лица, неактивные на рынке труда, пенсионеры и лица, имеющие проблемы со здоровьем, то есть те, кто прямо заинтересован в расширении социальных льгот и помощи, а прямые налоги сам часто платить не должен. Однако, с другой стороны, к увеличению налогов готовы также более образованные.

Как влияет страновая принадлежность на готовность принять рост налогов? Напомним, что все страны сравниваются с Россией. Максимальную готовность показывают Дания (коэффициент при страновой дамми +0,75) и Финляндия (0,67), минимальную готовность выражают Румыния и Венгрия (–1,60 и –1,61 соответственно). Россия среди европейских стран по этому показателю занимает срединное положение. Готовность к софинансированию на уровне российской демонстрируют 7 стран (Чехия, Великобритания, Греция, Ирландия, Нидерланды, Словакия, Украина), 13 стран показывают меньшую готовность, а 9 (Дания, Финляндия, Швеция, Кипр, Испания, Норвегия, Эстония, Израиль, Турция) — бóльшую. С увеличением налогов скорее согласны страны социал-демократического режима (по типологии Эспинг-Андерсона), а также Израиль и Кипр³², к снижению тяготеют постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы, Португалия и Германия.

Расхождение между запросом на социальную политику и готовностью к софинансированию. Рассмотрим сначала взаимосвязь двух описанных выше переменных — запроса на государственную социальную политику и готовности к ее софинансированию на страновом уровне. На рисунке 3 отражены соотношения между средними значениями этих переменных в европейских странах.

В странах Западной и Северной Европы эти показатели связаны положительно, то есть с ростом запросов населения на участие государства в социальной сфере увеличивается готовность к софинансированию через увеличение налогов. В постсоциалистических странах тенденция противоположная: с ростом «запроса» готовность платить налоги снижается. Это характерно и для средиземноморских стран.

В группе стран Западной и Северной Европы Скандинавские страны отличаются и наибольшей терпимостью к налогам ради социальных целей, и более высокими запросами на участие государства в социальной сфере. Страны Западной Европы — Швейцария, Нидерланды, Ирландия, Великобритания, Бельгия и Франция — демонстрируют как меньшую готовность к софинансированию, так и меньший запрос на общественные блага.

³² Попадание Кипра в эту группу на первый взгляд кажется странным. Возможным объяснением может служить то, что в этом островном государстве высокая доля недвижимости принадлежит иностранным гражданам. Местное население высказывается в пользу увеличения налогов, которые идут на его социальную поддержку, имея в виду, прежде всего, эту категорию плательщиков-иностранцев.

Страны Южной Европы также расположены на рисунке 3 близко друг к другу, выражая повышенные запросы на социальную поддержку (соответствующий индекс выше средних значений по всем европейским странам) и среднюю готовность к софинансированию. В группе этих стран среднестрановые значения двух рассматриваемых показателей расходятся: чем выше запросы, тем меньше готовность за них платить. Однако еще сильнее такой разрыв проявляется в постсоциалистических странах, где с ростом средних запросов готовность к софинансированию тоже понижается.

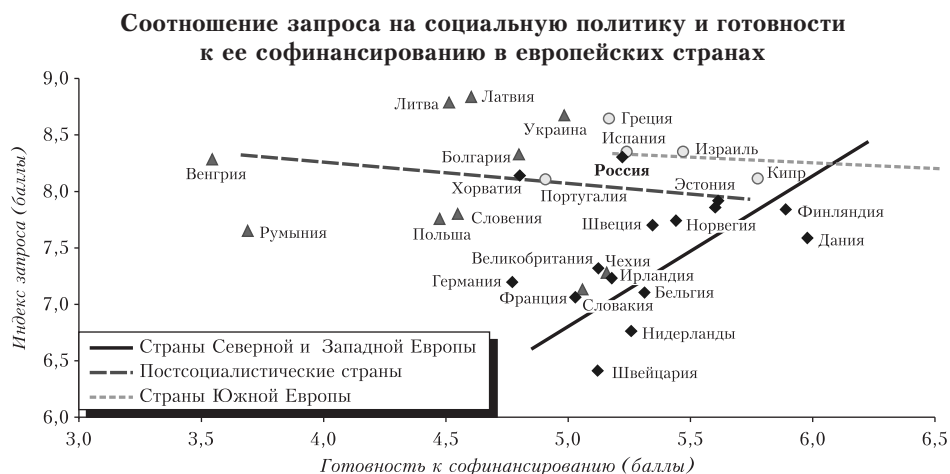


Рис. 3

Жители Западной и Северной Европы воспринимают себя активными субъектами социального государства. Жители Южной Европы и постсоциалистических стран видят себя скорее в роли пассивных клиентов³³.

Если принять допущение, что индексы «запроса» и «готовности к софинансированию» оцениваются по эквивалентным шкалам (0—10 баллов), то можно для каждого респондента рассчитать разность между ними.

Новый показатель (индекс «расхождение») принимает значения от —10 до +10. Это означает, что есть люди, которые выбрали «0» по шкале «запрос на социальную политику» и «10» по шкале готовности платить налоги, и наоборот, есть респонденты, выбравшие «10» по шкале «запрос на социальную политику» и «0» по шкале готовности платить налоги. Заметим, что число крайних вариантов очень мало, среднее значение по выборке составляет +2,7, медиана — +2,5. В среднем запрос на государственную поддержку выражен сильнее, чем готовность оплачивать рост государственной поддержки повышением налогов.

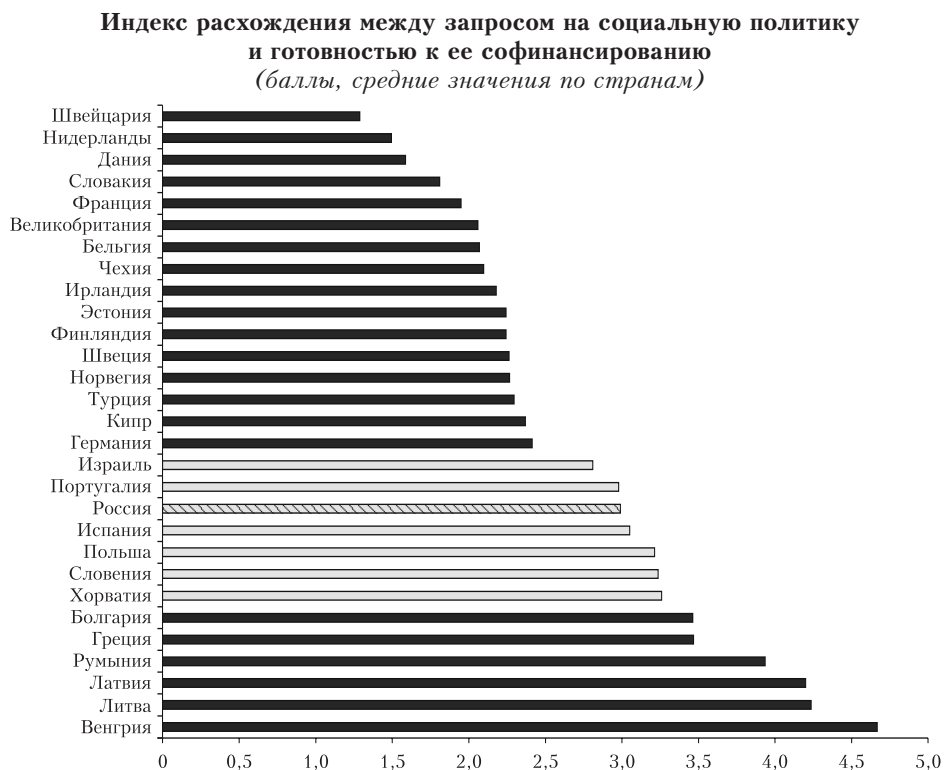
Итак, индекс «расхождение» характеризует величину превышения ожиданий государственной помощи над готовностью участвовать в ее

³³ Заметим, что Чехия и Словакия отличаются от других постсоциалистических стран: для них характерно сочетание запросов и готовности платить налоги, свойственное развитым странам Западной и Северной Европы.

финансировании, и он относится уже не к странам, а к отдельным респондентам. Чем меньше этот индекс, тем меньше запросы опережают (или больше отстают) по своей выраженности от готовности человека участвовать в финансировании социальной политики, чем больше разность — тем больше превышение (или больше отставание) запросов над готовностью платить налоги.

На рисунке 4 представлены средние значения описанного выше индекса по странам. Все страновые средние колеблются в позитивном диапазоне (от 1,3 до 4,7), то есть на уровне средних значений запросов везде превышает готовность платить налоги, но превышение это различается по величине.

Порядок расположения стран на рисунке 4 соответствует их положению на рисунке 3. Наибольшие средние значения индекса «расхождения» фиксируются в Венгрии, Литве, Латвии и Румынии. Требования людей к государству в этих странах в среднем сильнее превосходят их готовность к увеличению налогов. Дания, Нидерланды и Швейцария, напротив, отличаются минимальным средним расхождением между обоими видами субъективных представлений. За отсутствием расхождений скрываются два разных варианта. В Дании, Норвегии, Швеции и Финляндии население многого хочет и готово финансировать эти желания. В Нидерландах, Швейцарии, Франции и Ирландии у населения довольно скромные запросы, но оно не готово



Примечание. Светлыми столбиками обозначены страны, где средние значения статистически значимо не отличаются от российских.

Рис. 4

участвовать в их финансировании. В обоих случаях получается совпадение по степени выраженности между запросами на участие государства в социальной политике и готовностью к ее софинансированию.

Россия вместе с Польшей, Португалией, Испанией, Хорватией, Словенией и Израилем образует группу, в которой расхождения значительны, но не самые большие.

В таблице 2 показаны результаты регрессионного анализа, с помощью которого мы рассматриваем влияние страновой принадлежности на индекс расхождения, контролируя при этом те же индивидуальные характеристики, что и в двух предшествующих регрессиях. Как выясняется, индекс расхождения значимо ниже у мужчин и снижается с возрастом и уровнем образования. Его значения выше в семьях с детьми, в малых городах и селах.

Испания статистически неотличима от России, а Венгрия, Литва, Латвия, Румыния, Словения, Греция, Хорватия, Польша, Болгария и Украина выделяются значимо большим разрывом между потребностью в государственной поддержке и готовностью оплачивать эту поддержку. Страны Северной и Западной Европы и примыкающие к ним Португалия, Эстония, Чехия и Словакия имеют значимо меньшие расхождения. Россия по своим установкам на социальную политику государства тяготеет больше к странам Южной Европы, чем к постсоциалистическим соседям.

Как проявляется эффект страны?

Представленные выше результаты свидетельствуют о том, что специфические особенности стран сильно влияют на социальные запросы людей и их готовность к софинансированию, и это влияние сохраняется, даже если мы контролируем основные индивидуальные характеристики респондентов. Это ставит перед нами следующий вопрос: в чем именно проявляется этот эффект страны и что в него входит?

Чтобы подойти к ответу на этот вопрос, мы проведем регрессионный анализ, в котором единицами наблюдения будут страны, различающиеся своими макропараметрами. Зависимыми переменными здесь выступают значения трех исходных показателей (запрос на государственную социальную политику, готовность к ее софинансированию и расхождение/разница между этими двумя показателями), очищенные от влияния индивидуальных характеристик (возраст, пол и т. д.) и представленные как коэффициенты при страновых дамми из регрессии на индивидуальных данных в таблице 2. Независимыми переменными будут объективные (и экзогенные) страновые характеристики.

Страновой уровень *ВВП на душу населения* обычно рассматривается как интегральный показатель, дифференцирующий страны. Он отражает не только состояние и структуру экономики, но и другие характеристики, включая качество институтов и человеческий потенциал. Применительно к нашим зависимым переменным направление влияния ВВП априори не очевидно. С одной стороны, богатые страны имеют больше возможностей для финансирования растущих социальных расходов; с другой, — работающие граждане этих стран имеют индиви-

дуальные доходы, достаточные для удовлетворения своих потребностей, а потому могут не нуждаться в помощи со стороны. В то же время, экономически более успешные страны, как правило, имеют и более развитое гражданское общество (и соответственно более развитые ценности социальной сплоченности и справедливости), что может повышать спрос граждан на социальное государство и его эффективность³⁴.

Степень прозрачности и открытости во взаимоотношениях общества и государства, отсутствие (или наличие) коррупции, верховенство закона, доверие граждан друг к другу и к государственной власти являются важными измерениями *институциональной среды*, влияя на восприятие проводимой социальной политики и ожидания по отношению к государству. Естественно предположить, что такого рода институционально-культурные характеристики могут формировать отношение населения к социальному государству.

В нашем распоряжении имеются характеристики институциональной среды, которые рассчитываются международными организациями и могут использоваться в межстрановых сопоставлениях. Прежде всего, это *индекс восприятия коррупции*, который ежегодно составляется «*Transparency International*». Каждая страна в рейтинге имеет показатель, отражающий оценку уровня коррупции предпринимателями и аналитиками по десятибалльной шкале (0 — высокий неконтролируемый уровень коррупции, 10 — отсутствие коррупции). Минимальная коррупция фиксируется в Дании, Швеции (9,3), Россия и Украина выделяются ее максимальными значениями (2,2 и 2,5, соответственно)³⁵.

Индекс восприятия коррупции коррелирует с уровнем экономического развития: коэффициент корреляции подушевого ВВП с этим индексом составляет 0,88. Другими словами, более богатые страны отличаются меньшей вовлеченностью государства в экономику и большей прозрачностью. Постсоциалистические страны в этом отношении неоднородны. Индексы для Чехии и Эстонии не отличаются от индексов «старокапиталистической» Европы, а Украина, Венгрия, Латвия, Болгария и Россия выделяются коррупционностью власти.

Бедные страны «бедны» не только в терминах производимого ВВП, но и в терминах качества институтов. Низкое качество проявляется в неэффективности государственного управления и коррупции, которым сопутствует непрозрачность и запутанность законов и правил. В итоге нарушается связь между тем, что граждане вносят в бюджеты своих стран в виде налогов, и тем, что они могут получить взамен в виде общественных благ. Отсутствие такой связи в представлениях подрывает веру в справедливость налогообложения и усиливает убеждение в том, что нам всегда «недодают» по сравнению с нашим вкладом, а значит, с государства «за те же деньги» можно требовать больше. Это один из аспектов «фискальной иллюзии», которая в общем случае представляет собой «недооценку налогоплательщиками альтернативных издержек производства общественных благ»³⁶.

³⁴ Algan, Y., Cahuc P., Sangnier M. Op. cit.

³⁵ www.cpi.transparency.org/cpi2011/results/.

³⁶ Якобсон Л. Государственный сектор экономики. Экономическая теория и политика. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 119.

Такая иллюзия имеет два важных и относительно независимых аспекта: люди могут заблуждаться насчет реального налогового бремени и неверно оценивать выгоды, получаемые ими от общественных благ, к которым относятся и государственная помощь населению. «Иллюзорные» оценки, в свою очередь, могут стимулировать поддержку неоптимальной политики.

Фискальная иллюзия не только подпитывается неэффективностью действующих институтов, но и может иметь исторические корни. В пост-социалистических странах старшие поколения привыкли к «квази-бесплатному» доступу к социальным благам³⁷. Корнаи подчеркивал экономическую неустойчивость «преждевременного государства благосостояния». При этом общественный спрос на обширную социальную поддержку сочетается с ложными представлениями о том, как и из каких источников финансируются социальные блага³⁸.

Если фискальная иллюзия имеет глубокие исторические и институциональные корни, то мы (с определенной долей условности) можем считать ее экзогенной по отношению к текущим представлениям людей о социальной политике, то есть к их запросам и готовности к софинансированию. На этом основании мы и включили ее в описанные выше уравнения регрессии в качестве независимой переменной.

Был также предложен «индекс фискальной иллюзии», отражающий как степень прозрачности/непрозрачности государственного управления, так и наличие условий, создающих у населения ложную информированность о налоговом бремени и социальных расходах³⁹. Этот индекс строится на основе 26 показателей, характеризующих разные аспекты институциональной среды, среди которых уровень налоговой нагрузки, доля социальных расходов и их структура, открытость экономики и уровень демократии, число общественных организаций и уровень занятости, образовательный уровень и интерес населения к различным средствам массовой информации и т. п. Он рассчитывается с помощью факторного анализа, отражая одновременно и степень прозрачности государственной машины, и включенность населения в жизнь государства (желание населения разобраться в финансовой деятельности государства). Индекс «фискальной иллюзии» меняется от 0 (фискальная иллюзия отсутствует) до 1 (максимальный уровень иллюзии). В Нидерландах, Швейцарии, Дании и Финляндии фискальная иллюзия минимальна, а в России и Польше она имеет крайне высокие значения⁴⁰. В целом Россия находится рядом с такими странами, как Мали, Пакистан и Шри-Ланка⁴¹.

Как и ожидалось, рост «индекса фискальной иллюзии» значительно повышает запрос населения на государственную помощь, снижает готовность людей к софинансированию социальных расходов и со-

³⁷ Alesina A., Fuchs-Schündeln N. Good Bye Lenin (or not?): The Effect Communism on People's Preferences // American Economic Review. Vol. 97, No 4. P. 1507—1528.

³⁸ Csontos L., Kornai J., Toth I. Op. cit.

³⁹ Mourao P. Op. cit.

⁴⁰ Выступая в 2011 г. на одной из конференций, Г. Греф относительно российской налоговой системы выразился просто: «Умом налоги не понять... Наша налоговая система имеет такое количество инноваций, что налогоплательщики сейчас не понимают, каким образом их ведут к этому самому счастью» (top.rbc.ru/economics/21/11/2011/626016.shtml).

⁴¹ Mourao P. Op. cit.

ответственно увеличивает разрыв между запросом и готовностью к софинансированию. Коэффициенты корреляции значимы и равны соответственно 0,38; -0,49; 0,54.

На рисунке 5 показано расположение европейских стран в пространстве двух переменных: индекса фискальной иллюзии (горизонтальная ось) и индекса разности между запросом на государственную помощь и готовностью к софинансированию (вертикальная ось). Из рисунка видно, что чем сложнее и менее прозрачна фискальная система, тем больше расхождение. В левой нижней части графика (где слабо выражена фискальная иллюзия и мало расхождение между запросами и готовностями за них платить) концентрируются страны, принадлежащие либо к либеральному (Ирландия, Великобритания, Швейцария), либо к социал-демократическому (Скандинавские страны и Нидерланды) режимам социальной политики. Наоборот, к правому верхнему углу тяготеют постсоциалистические страны: Россия, Польша, Румыния, Венгрия. Противоречивость представлений граждан этих стран проявляется в том, что, требуя от государства более высокой социальной поддержки, они при этом убеждены, что налоги должны быть ниже, а не выше. Интересно, что значения для Чехии, Словакии, Эстонии оказываются в средней части рисунка и располагаются ближе к западноевропейским, чем к другим восточноевропейским странам.

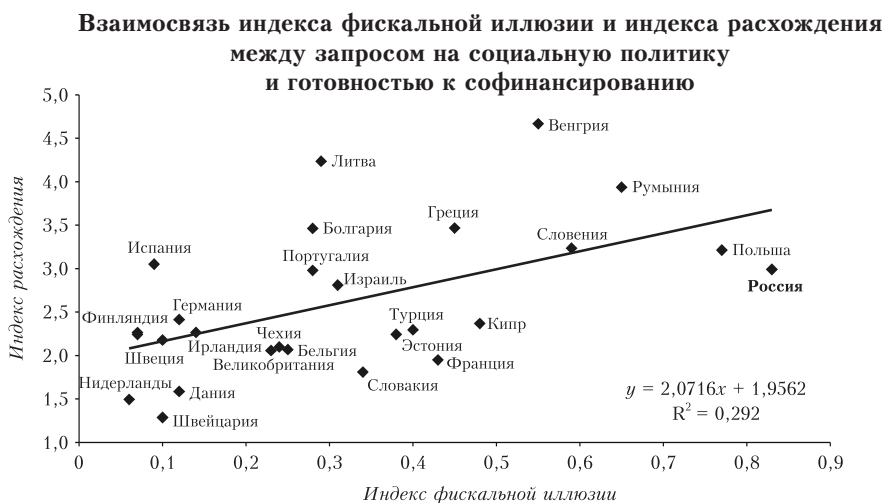


Рис. 5

Отношение людей к социальной политике и запрос на социальные услуги государства в той или иной стране формируются не только под воздействием институциональных характеристик, но и под влиянием *структуры населения*. Чем больше потенциальных клиентов у социального государства, тем сильнее агрегированный спрос на его услуги. К клиентам мы относим тех, кто либо полностью живет на социальные трансферты (различные пособия и пенсии), либо является «частичным» потребителем социальных услуг, оказываемых за счет бюджетных средств. Долю клиентов, определяемых таким образом, мы можем примерно измерить с помощью стандартных демографических

показателей (доли в населении детей до 14 лет и пожилых старше 65 лет) и уровня безработицы. Показатели социальных расходов и налоговой нагрузки (оба — в процентах к ВВП) характеризуют масштабы перераспределения и собственно размер социального государства.

Итак, в качестве зависимой переменной мы последовательно включаем каждый из трех вышеописанных индексов (запрос, готовность к софинансированию, расхождение), представленные в виде эффектов страны (как регрессионные коэффициенты при страновых дамми). Основной независимой переменной является логарифм душевого ВВП (в международных долларах по ППП), а уровень образования и возрастная структура населения контролируются. Последняя (доля детей до 14 лет в численности населения и доля лиц старше 65 лет) может выступать непосредственным фактором спроса на социальное государство, поскольку крайние возрастные группы имеют повышенный риск социальной уязвимости. Эти переменные составляют нашу базовую спецификацию. Кроме того, мы поочередно добавляем такие характеристики, как уровень безработицы, доля социальных расходов в ВВП, налоговая нагрузка, восприятие коррупции, индекс фискальной иллюзии. Все они также могут влиять на склонность к перераспределению. Все наши независимые переменные экзогенные по отношению к субъективным представлениям людей, а потому результаты регрессий могут интерпретироваться в терминах причинности⁴².

Учитывая сильную корреляцию между логарифмом ВВП на душу и индексами, характеризующими институциональную среду, в соответствующих спецификациях мы вместо первого используем уровень урбанизации, который, с одной стороны, коррелирует с подушевым ВВП и свидетельствует об определенном уровне экономического развития страны, а с другой, — минимизирует риск мультиколлинеарности.

Результаты регрессионного анализа представлены в таблицах 3—5. Все модели значимы. Начнем с оценок уравнения для индекса запроса (табл. 3). В базовой спецификации (она обозначена в таблице цифрой 1) коэффициент при подушном ВВП отрицателен и статистически значим, то есть, как и ожидалось, население более бедных стран склонно ждать от государства большей помощи, чем население более богатых. Учитывая, что в нашей выборке деление между богатыми и бедными примерно совпадает с делением на Север и Запад Европы, с одной стороны, и Восточную и Южную Европу — с другой, мы можем говорить, что население постсоциалистических и средиземноморских стран предъявляет запрос на большее участие государства, чем население западных и Скандинавских стран. Доля детей в населении страны оказывает слабое влияние, а доля пожилых влияет значимо и с ожидаемым знаком: по мере старения населения доля потенциальных клиентов государственной социальной политики возрастает, что и повышает запрос на участие государства. Уровень образования (измеряемый по доле лиц с высшим и средним специальным образованием) как фактор спроса на социальное государство статистически мало значим. Поочередное добавление к базовому набору

⁴² Стандартные ошибки оцениваются как робастные с учетом гетероскедастичности.

**Коэффициенты регрессии для данных на уровне стран, МНК,
зависимая переменная — индекс запроса ($N=30$ стран)**

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8
Константа	0,36	-0,38	0,36	-0,06	-0,85	-1,49*	0,20	-1,41
Логарифм ВВП	-0,90	-0,49	-0,89	-0,82	-0,40		-0,87	
Доля городского населения						-0,02		-0,02*
Доля детей до14 лет	0,03*	0,03*	0,03*	0,02	0,04	0,06	0,03	0,03
Доля населения в возрасте 65+	0,04	0,06	0,04	0,04	0,06	0,08	0,04	0,03
Доля лиц с третичным образованием	0,01*	0,01*	0,01	0,01	0*	0,01	0,01	0,01
Доля социальных расходов в ВВП		-0,04						
Налоговая нагрузка (доля в ВВП)			-0,00					
Уровень безработицы				0,04				
Восприятие коррупции					-0,16	-0,23		
Индекс фискальной иллюзии							0,10	0,89
R^2	0,47	0,47	0,42	0,47	0,48	0,51	0,48	0,21

Примечания. * $p < 0,1$. Полужирным шрифтом выделены коэффициенты, статистически значимые при $p < 0,05$. Стандартные ошибки оцениваются как робастные с учетом гетероскедастичности. 1–8 — различные спецификации, отличающиеся составом независимых переменных.

независимых переменных показателей безработицы, уровня налоговой нагрузки, доли социальных расходов, индекса восприятия коррупции не влияет на знаки коэффициентов при описанных выше переменных базового набора, но воздействует на их величины и показатели статистической значимости. Более высокие показатели безработицы усиливают перераспределительные настроения, выражающиеся в росте запроса на социальную помощь, но соответствующие коэффициенты статистически незначимы. Индексы, описывающие институциональную среду, частично «вбирают» в себя влияние подушевого ВВП, снижая запрос на участие государства, но статистически они малозначимы. Ситуация меняется при замене подушевого ВВП показателем урбанизации. Отсутствие коррупции заметно снижает запрос на государственные услуги. Индекс фискальной иллюзии *не* влияет на уровень требований к государству ни в первом, ни во втором случае.

Теперь проанализируем уравнение, оценивающее *готовность к софинансированию* (табл. 4). В базовой спецификации (она представлена в столбце 1) коэффициент при ВВП на душу населения статистически значим и положителен: население более богатых стран выражает большую готовность оплачивать социальную деятельность государства, что, скорее всего, прямо связано с большими доходами, которыми оно располагает, и с институциональными характеристиками. Возрастная структура общества не влияет на склонность софинансировать социальную сферу, но более образованные респонденты в большей мере готовы к увеличению налогов, идущих на рост социальной сферы. По-видимому, более высокий уровень образования в стране указывает на более высокую ответственность и лучшую информированность о налоговой системе.

**Коэффициенты регрессии для данных на уровне стран, МНК,
зависимая переменная — готовность к софинансированию ($N=30$ стран)**

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8
Константа	-2,20	-2,40	-2,20	-2,11	-1,34	-1,24	-0,42	-0,07
Логарифм ВВП	0,42	0,57	0,37	0,40*	0,07		0,18	
Доля городского населения						0,01		0,002
Доля детей до14 лет	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0	0	0,01
Доля населения в возрасте 65+	-0,01	-0,00	-0,01	-0,01	-0,02	-0,03	-0,03	-0,03
Доля лиц с третичным образованием	0,02	0,02	0,02*	0,02	0,02	0,02*	0,02	0,02
Доля социальных расходов в ВВП		-0,01						
Налоговая нагрузка (доля в ВВП)			0,01					
Уровень безработицы				-0,01				
Восприятие коррупции					0,11	0,12		
Индекс фискальной иллюзии							-1,06	-1,23
R^2	0,38	0,38	0,38	0,38	0,41	0,42	0,46	0,45

Примечания. См. таблицу 3.

Включение большинства дополнительных переменных (расширенные спецификации) практически ничего не меняет. Ни уровень безработицы, ни доля социальных расходов, не влияют на среднюю склонность к софинансированию. Уровень образования продолжает оказывать стабильно положительное воздействие при поочередном добавлении названных переменных. При включении индексов восприятия коррупции и фискальной иллюзии влияние подушевого ВВП исчезает, причем индекс фискальной иллюзии значимо снижает готовность к софинансированию. Если мы меняем подушевой ВВП на показатель урбанизации, то институциональные характеристики (восприятие коррупции и индекс фискальной иллюзии) усиливают свое значимое влияние: отсутствие коррупции повышает готовность людей принять увеличение налогов ради социальных целей, а наличие в стране фискальной иллюзии, напротив, снижает ее.

В регрессии, где зависимой переменной выступает индекс расхода между запросом на социальную политику и готовностью к ее софинансированию (табл. 5), ощущается заметное влияние подушевого ВВП, причем отрицательное: в бедных странах, где запрос выше, а готовность людей к софинансированию ниже, расход увеличивается. Влияние возрастной структуры ожидается: по мере старения населения усиливаются и требования к государству. Уровень образования на интересующей нас разности никак не сказывается.

Расширение набора независимых переменных за счет добавления институциональных характеристик мало что меняет. Из числа этих переменных статистически значимое влияние оказывает только *индекс восприятия коррупции*: чем он выше, тем ниже относительная готовность населения к софинансированию социальных расходов (при этом влияние уровня ВВП исчезает).

**Коэффициенты регрессии для данных на уровне стран, МНК,
зависимая переменная — индекс расхождения между запросом на
социальную политику и готовностью к ее софинансированию ($N=30$ стран)**

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8
Константа	2,50	2,02	2,56	2,08*	-0,46	-0,19	0,55	-1,3
Логарифм ВВП	-1,26	-0,99*	-1,20	-1,18	-0,42		-1,00	
Доля городского населения						-0,02		-0,02*
Доля детей до14 лет	0	0	0	0	0,02	0,05*	0,02	0,02
Доля населения в возрасте 65+	0,05*	0,06*	0,05*	0,05	0,08	0,11	0,07	0,06
Доля лиц с третичным образованием	-0,00	-0,00	-0,00	-0,00	-0,01	-0,00	-0,01	-0,01
Доля социальных расходов в ВВП		-0,03						
Налоговая нагрузка (доля в ВВП)			-0,01					
Уровень безработицы				0,04				
Восприятие коррупции					-0,27	-0,34		
Индекс фискальной иллюзии							1,18	2,09
R^2	0,49	0,51	0,50	0,50	0,59	0,62	0,54	0,41

Примечания. См. таблицу 3.

На разность между запросом и готовностью финансировать положительно и статистически значимо влияет и индекс фискальной иллюзии (при замене подушевого ВВП на уровень урбанизации населения).

Регрессионный анализ на страновом уровне показывает, что запрос на государственную социальную политику во многом определяется уровнем экономического развития страны и демографической структурой, то есть наличием реальных клиентов социального государства. Готовность к увеличению налогов на социальные цели зависит от институциональных характеристик и уровня образования населения. Если люди не понимают, как расходуется бюджет, или подозревают, что он используется неэффективно, то они не склонны поддерживать такой бюджет своими личными средствами.

* * *

Итак, наш анализ показывает, что менее конкурентоспособные граждане (с более низким уровнем образования, пожилые, имеющие проблемы со здоровьем, безработные, малообеспеченные) склонны запрашивать больше государственной помощи, чем те, кто занимает более конкурентоспособные позиции и обладает значительным человеческим капиталом. Пожилые, имеющие проблемы со здоровьем и безработные считают также, что необходимо увеличивать налоги (расширяя одновременно и социальные услуги). К увеличению налогов ради социальных целей склоняются и более образованные жители больших городов.

Страновая принадлежность влияет на общий уровень запросов к государству сильнее, чем социально-демографические и социально-профессиональные характеристики респондентов. Межстрановые

различия между субъективным запросом на государственную помощь и готовностью к ее софинансированию определяются уровнем экономического развития страны, а также особенностями возрастной и (в меньшей степени) образовательной структуры ее населения. Чем ниже ВВП страны на душу населения, тем выше требования к социальной поддержке со стороны государства и ниже готовность к софинансированию.

Межстрановые различия по рассматриваемым в статье показателям зависят и от характеристик институциональной среды. Готовность населения к увеличению налогов, необходимых для финансирования социальной поддержки государства, а также разность между запросами и готовностью к увеличению налогов значимо зависят от институциональных характеристик, которые порождают у людей фискальную иллюзию. Чем меньше коррупция в стране, чем больше прозрачности и открытости в сферах фискальной и социальной политики, тем лучше граждане понимают, «откуда что берется», и не уповают на «аиста», приносящего социальные блага.

Эта иллюзия, по-видимому, особенно характерна для постсоциалистических стран и стран Южной Европы, что проявляется в несоответствии между высокими запросами на государственные социальные услуги и низкой готовностью участвовать в их софинансировании. Особенно четко этот разрыв выражен в Венгрии, Румынии, Латвии и Литве. В то же время граждане Чехии, Словакии и Эстонии приближаются по своим установкам в этой области к представлениям населения более развитых стран Европы.

Для стран Западной и Северной Европы характерно большее соответствие между запросом граждан на общественные блага и готовностью софинансировать их производство. Можно сказать, что для граждан этих стран реальностью стал своеобразный «социальный контракт» с государством: запрашиваемый ими объем социальных услуг пропорционален готовности оплачивать его через налоги.

Россия входит в группу лидеров по запросу на участие государства в оказании социальной поддержки населению и занимает средние позиции по готовности людей к софинансированию этой помощи, то есть относится к странам, имеющим значительные превышения запросов над готовностью платить за них.

Сравнительно низкий уровень жизни россиян повышает их требования к участию государства в социальной поддержке населения, а коррупция и тотальное недоверие общества к государству снижают готовность людей софинансировать производство общественных благ. Сегодняшний институциональный контекст России создает реальные условия для усиления «фискальной иллюзии» и увеличения разрыва между запросом и готовностью людей отдавать на это собственные средства. Наряду с элементарными разъяснениями механизмов фискальной политики необходимо повышать *уровень доверия* в обществе и *гражданскую активность* наших соотечественников. Соответствующие российские показатели существенно отстают от аналогичных показателей в странах Западной и Северной Европы.

*А. ТУЛОХОНОВ,
член-корреспондент РАН,
директор Байкальского института
природопользования СО РАН*

О ПРОРОКАХ В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ *(к 150-летию П. А. Столыпина)*

Недавно в прессе появилось сообщение о закладке в Москве памятника великому российскому реформатору П. А. Столыпину. В правительстве России создан оргкомитет по празднованию 150-летия со дня рождения Столыпина, учреждена медаль за заслуги в решении стратегических задач социально-экономического развития страны, в том числе реализации долгосрочных проектов правительства РФ в области промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, науки, образования, здравоохранения, культуры и других областях¹. Следует отметить, что это единственная государственная награда в нашей стране за экономические заслуги перед Россией, посвященная памяти гражданского лица.

Однако не так просто определить истинные масштабы заслуг одного из последних государственных руководителей царской России, потому что спектр его деятельности широк и не ограничивается экономическими реформами. Вспомним, что в то время Россия потерпела поражение в войне с Японией, свежи были в памяти революционные события 1905 г., по всей стране прогремели взрывы террористов. В этих экстремальных условиях Столыпин вынужден был все свои действия согласовывать и с царем, и с выборной Думой, закладывавшей основы демократии в России. Теперь, после стольких лет, можно утверждать, что ни один государственный деятель в нашей стране не действовал в такой неблагоприятной ситуации, но при этом Столыпин достиг результатов, которые реально ощутимы и сегодня.

Главными для Столыпина-реформатора стали земельный вопрос и судьба крестьянства. Он сказал в Государственной думе: «Пока крестьянин беден, пока он не обладает личной земельной собственностью, пока он находится насильно в тисках общины, он остается рабом, и никакой писанный закон не даст ему блага гражданской свободы»².

При оказании помощи крестьянам во время стихийных бедствий и неурожаев Столыпин действовал дальновидно. Государственные запасы продовольствия и семян в форме ссуды выделялись только сильным хозяйствам, разорившимся предлагались общественные работы, и только совсем бедным

¹ Постановление Правительства РФ от 26.05.2008 № 388.

² *Столыпин П. А.* Нам нужна Великая Россия... Полн. собр. речей в Государственной Думе и Государственном Совете. 1906–1911 гг. М.: Молодая гвардия, 1991. С. 105.

оказывалась бесплатная поддержка продовольствием. (Такой же механизм поддержки позволил Америке выбраться из великой депрессии 1930-х годов.) По убеждению Столыпина, любой кусок хлеба надо заработать, а голодному «дать удочку для ловли рыбы», все иные социальные блага, раздаваемые бесплатно, только развращают общество. Сегодня такая позиция, безусловно, по-прежнему актуальна.

В одном из ранних интервью Столыпин говорил: «Прежде всего, надлежит создать гражданина, крестьянина-собственника, мелкого землевладельца, и, когда эта задача будет осуществлена, гражданственность сама воцарится на Руси. Сперва гражданин, а потом гражданственность, у нас обыкновенно думают наоборот»³. Многие десятилетия гражданам страны, не имевшим собственности, внушали: «Все вокруг колхозное, все вокруг мое», «сначала думай о Родине, а потом о себе». Что из этого получилось, мы знаем.

Указом 1906 г. крестьянам разрешалось получать свободно паспорта, избирать место работы и жительства, без суда нельзя было штрафовать и арестовывать крестьян, наконец, они могли стать хозяевами находившейся в их пользовании земли. Все это в обратном порядке повторилось при советской власти, когда у крестьян отобрали паспорта, право выезда из села, возможность учиться в городах. Легко разрушить класс собственников, а для его создания нужно время.

Огромное значение для России имел и имеет так называемый «азиатский» вопрос. Поэтому к концу XIX в. дальнейшее развитие России требовало строительства железной дороги, соединявшей ее гигантские территории. Строительство Транссибирской магистрали началось 120 лет назад. И в начале XX в. уже пошли на восток железнодорожные составы с грузами, войсками и переселенцами. Возник военный форт Владивосток, само название которого указывает на цель его строительства.

Именно Столыпину принадлежит высказывание о двухголовом российском орле: «Русский народ всегда сознавал, что он осел и окреп на грани двух частей света, что он отразил монгольское нашествие и что ему дорог и люб Восток... Наш орел, наследие Византии, — орел двуглавый. Конечно, сильны и могущественны и одноглавые орлы, но, отсекая нашему орлу одну голову, обращенную на восток, вы не превратите его в одноглавого, вы поставите его только истечь кровью»⁴.

Он предлагал построить вторую колею для Сибирской железной дороги. Понимая убыточность строительства дороги на первом этапе, Столыпин приводил все новые доводы: «Рекомендуют... приуменьшить энергию и деятельность правительства в этой области, чтобы не создать приманки для китайцев. Но... просачивание желтой расы, диффузия существует уже в настоящее время, и *вы не остановите законов природы*»⁵.

Как стратег, Столыпин понимал, что защитить огромные просторы Сибири и Дальнего Востока воинскими гарнизонами невозможно. Только мобильность войск с помощью путей сообщения позволила бы защищать интересы России. «Никакие крепости... не заменят вам путей сообщения» — таков его категорический вывод⁶.

К числу самых актуальных проблем современной России относится проблема сокращения численности населения. При этом на всех уровнях

³ Рыбас С. Ю. Столыпин. М.: Молодая гвардия, 2009. С. 191.

⁴ Столыпин П. А. Указ. соч. С. 129.

⁵ Там же. С. 164—165.

⁶ Там же. С. 121.

властями принимаются экстренные меры по росту рождаемости, повышению уровня жизни населения, выделяются колоссальные средства на поддержку материнства и детства. Однако видимых результатов нет, и вряд ли их можно ожидать. При этом наиболее сложная ситуация складывается в Сибири и на Дальнем Востоке, где уже два десятилетия продолжается отток населения, и чем дальше от Москвы, тем интенсивнее сокращается его численность. Несмотря на такую катастрофическую ситуацию, власти не предпринимают никаких особых действий по закреплению населения на восточных окраинах страны, удовлетворяясь общероссийскими мероприятиями.

Между тем, проект освоения сибирских и дальневосточных территорий был еще в начале века реализован Столыпиным. Только в 1905—1914 гг. на восточную окраину России было перевезено несколько миллионов человек; как следствие, в 2 раза увеличилась численность местного населения. Возник новый стратегический плацдарм России в непосредственной близости от наших соперников на Дальнем Востоке⁷.

При этом были использованы не только «столыпинские вагоны», но и реальные экономические механизмы трудоустройства на азиатских просторах России избыточных рабочих из Европейской части. Столыпинская программа предусматривала денежное пособие для переселенцев, каждой семье были предоставлены скот, необходимый инвентарь и земля.

При всех вариантах прокладки железной дороги Столыпин всегда рассматривал ее как главный фактор освоения новых земель переселенцами. При этом исследования по результатам Куломзинской экспедиции (предпринятой на рубеже XIX—XX вв. вдоль будущей трассы Транссиба и давшей полную картину развития сельского хозяйства) свидетельствовали о высокой эффективности аграрного сектора. Прежде всего, его отличала максимальная приспособленность к природным условиям Сибири. Так, по мере удаления от Урала в глубь континента и иссушения атлантических воздушных масс снижалась площадь посевов пшеницы, более влаголюбивой культуры, и возрастала доля посевов ржи. В отличие от Тобольской, Томской, Енисейской и Иркутской губерний, специализировавшихся на производстве зерновых, в Забайкальской губернии резко возрастало поголовье домашнего скота. Здесь традиционно развито кочевое животноводство, использующее огромные степные просторы для круглогодичной пастбы.

Не будь столыпинских реформ, создавших множество новых собственников на Дальнем Востоке, неизвестно, чем бы закончилась история великого противостояния японскому милитаризму на наших тихоокеанских рубежах.

Изучая тексты выступлений Столыпина, мы видим, что не всегда им двигал только геополитический или экономический интерес. В частности, он писал: «Мы должны быть сильны на нашем Дальнем Востоке не для борьбы, а для прикрытия нашей национальной культурной работы, которая является нашей исторической миссией»⁸.

Сегодня, когда население России, как шагреновая кожа, сжимается к границам Московской области, где год от года увеличивается количество миллиардеров, сосредоточивается более половины экспортных доходов от нефти и продажи других богатств страны, нужно вспомнить столыпинские слова о том, что если мы будем прежде всего «укреплять центр, то наиболее удаленные и истерзанные части страны могут безболезненно и незаметно

⁷ Тэри Э. Россия в 1914 г. Экономический обзор. П.: YMCA-PRESS, 1986.

⁸ Столыпин П. А. Указ. соч. С. 121.

опасать, отсохнуть, отвалиться. И будущими поколениями мы будем привлечены к ответу»⁹.

После поражения в русско-японской войне Столыпин стремился укрепить дальневосточные рубежи. По этой аналогии после поражения в экономической «войне» с Китаем мы должны вновь развивать экономику азиатской части России, и в первую очередь вдоль границ с великим соседом. Однако кроме официальных лозунгов о приоритете восточной политики в нашем государстве нет каких-либо значимых изменений. Проектов, подобных строительству БАМа, сегодня нет.

Поэтому, как никогда, актуальны предостережения Столыпина: «При наличии государства, густонаселенного, соседнего нам, эта окраина не останется пустынной. В нее просочится чужестранец, если раньше не придет туда русский, и это просачивание... уже началось. Если мы будем спать летаргическим сном, то край этот будет пропитан чужими соками и, когда мы проснемся, может быть, он окажется русским только по названию»¹⁰.

Элементарные расчеты показывают, что при существующих темпах сокращения численности населения в Сибири и на Дальнем Востоке уже в следующем десятилетии не будет хватать трудовых ресурсов на всех основных производствах региона¹¹. При этом в ближайшее время на мировом рынке основная борьба развернется за природные богатства, без которых не может существовать современное общество, — это продовольствие, питьевая вода и газ, дающий тепло. Именно это может пока в полной мере производить Сибирь.

Существуют три механизма развития. Первый, самый известный и простой, — принуждение. Однако вряд ли есть необходимость повторять «гулаги» и другие «прелести» недавнего прошлого. Второй путь рассчитан на романтиков и комсомольцев и тоже не имеет особых перспектив в рыночной экономике. Остается третье направление, предполагающее создание материальных льгот для сохранения оставшихся людских ресурсов и привлечения новых работников.

При этом, в отличие от социалистической плановой экономики, когда действовали только повышенные «северные» коэффициенты, сегодня более эффективны рыночные механизмы: налоговые льготы малому и среднему бизнесу, особые тарифы на электроэнергию и коммунальные услуги, даже низкая стоимость бензина для немногочисленных местных жителей могла бы стимулировать привлечение населения на сибирские стройки. Если сегодня не будут решены задачи экономические, социальные проблемы развития азиатской части России, то буквально завтра цена сохранения этого региона возрастет в разы и столыпинские прогнозы могут сбыться в полной мере.

Поэтому более чем через 100 лет мы вынуждены повторить вслед за Столыпиным, что у России нет будущего, если не будет поощряться развитие экономики и транспорта в азиатской части страны. «Если в настоящее время не сделать над собою громадного усилия, не забыть о личном благосостоянии и встать малодушно на путь государственных утрат, то, конечно, мы лишим себя права называть русский народ народом великим и сильным»¹².

Есть пророки в нашем отечестве, только надо помнить и выполнять их наказы.

⁹ Столыпин П. А. Указ. соч. С. 128.

¹⁰ Там же. С. 122.

¹¹ Кулешов В. В. Экономика России и Сибири: «стартовые площадки» и «точки роста» // ЭКО. 2006. № 3. С. 2—14.

¹² Столыпин П. А. Указ. соч. С. 167.

MACROECONOMY

I. BORISOVA, B. ZAMARAEV, A. KIYUTSEVSKAYA, A. NAZAROVA,
E. SUKHANOV

Growing Russian Economy against Growing External Tension

Conditions and features of the Russian economy development in 2011 are considered in the article. Having caused unprecedented outflow of the capital abroad, rising tension and turbulence on the world financial and stock markets have not broken off recovery of the Russian economy. Crisis recession was overcome. Record-breaking low inflation, rapid credit restoration and active government adjustment neutralized negative effects of the external tension and supported economic growth, having encouraged consumer and investment demand.

**INSTITUTIONAL ECONOMY:
THEORY AND PRACTICE**

L. GRIGORIEV

**The Demand for Law on the Part of Elites:
“The Effect of the Tram”**

The demand for law on the part of the society (business, middle class, civil society) is not sufficient at the transformation stage — the reciprocal demand for law from the power elite is necessary. Modern theory states that in the contrary case the pressure on elites would require more open regime of participation. Strengthening the positions of the power elite in the long-run would require limiting endless redistribution of assets and introducing the common rule for all.

A. LYASKO

The Role of Trust and Control Institutions in Informal Monetary Transactions

Auxiliary institutions fail to perform the function of protecting economic agents' trust in the liquidity of various monetary obligations. Still, despite these conclusions, there exist some forms of monetary arrangements that seemingly demonstrate a high level of trust among their participants. The durability and continuous reproduction of these monetary arrangements in both developing markets and mature economies need to be explained. Part of this explanation has to address the question of trust arising among the parties to these financial transactions and its role in preventing opportunism and breach of promises made by their participants. As shown in this paper, a possible answer to this question might consist in the argument that the protective role of trust in these financial arrangements is replaced by the opposite norm of control over the agents' behavior within close-knit social and economic communities. The degree of control may vary, but control always crowds out trust in order to add reliability to these financial setups.

SOCIO-CULTURAL APPROACH TO ECONOMIC MODERNIZATION

A. AUZAN, G. SATAROV

The Priorities of the Institutional Reforms in Economic Modernization

The aspects of institutions' influence on economic growth and the priorities of their development are studied in the article. Two complementary analytical techniques are suggested. The first one, based on the discrete institutional alternatives method, is aimed at the "institutional design" determination of the national consensus about the long-term development objectives. The second, based on the growth indicators correlation analysis, makes possible to find out the sequence of the institutional reforms in the mid-term period.

A. STAVINSKAYA, E. NIKISHINA

Socio-cultural Resource for Kazakhstan Modernization

The opportunities of the competitive advantages use of the social and cultural capital for pro-modernization institutional reforms in Kazakhstan are considered in the article. Based on a number of sociological surveys national-specific features of the cultural capital are marked, which can encourage the country's social and economic development: bonding social capital, propensity for taking executive positions (not ordinary), mobility and adaptability (characteristic for nomad cultures), high value of education. The analysis shows the resources of the productive use of these socio-cultural features.

A. ZOLOTOV, M. MUKHANOV

Positive Reintegration as a Way of Small and Medium-Sized Business Development

A new approach to policy-making in the field of economic reforms in modernizing countries (on the sample of SME promotion) is the subject of this article. Based on summarizing the ten-year experience of de-bureaucratization policy implementation to reduce the administrative pressure on SME, the conclusion of its insufficient efficiency and sustainability is made. The alternative possibility is the positive reintegration approach, which provides multiparty policy-making process, special compensation mechanisms for the losing sides, monitoring and enforcement operations. In conclusion matching between positive reintegration principles and socio-cultural factors inherent in modernization process is provided.

WORLD ECONOMY

A. APOKIN

World Economy in the Long Term: Growth Strategies for the Major Actors

This paper analyzes the approach to the global imbalances (and probable global savings deficit) problem in the light of long-term interests of each global actor. It outlines three long-term trends that will change the growth landscape

in twenty years to come. Those are population ageing, the rise in household consumption for large developing economies and the next phase of moving production to developing economies. Key long-term interests and structural problems for three key actors — US, EA and China — are identified. The author outlines two long-term scenarios (inflation versus restructuring) of the excess debt and probable savings deficit (a part of the global imbalances problem). The analysis suggests that currently the world economy is on the path to gradual debt restructuring, implying a long period of low economic growth rates.

I. GUROVA, M. EFREMOVA

Trade in the CIS Region: Conditions for Further Production Cooperation

The article deals with the trade in the CIS region and in the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia. The methodology of the analysis is based on the UN Classification by Broad Economic Categories (1971) and B. Balassa model for detecting competitive advantages. The authors conclude that the CIS countries are interested in further integration in the post-Soviet area. The regional CIS market plays a greater role for semi-manufactured and final goods producers from the former Soviet republics. But the dynamics of the whole export shows that the CIS economies get more and more oriented on external markets in the sphere of primary goods.

G. MONUSOVA

Social Policy in the European Public Opinion: An Implicit Contract between State and Society

Using the cross-country ESS (2008) data file, the author explores welfare attitudes of population of European countries, the demand for social policy, the willingness to participate in its financing, and the difference between these two parameters. The paper argues that expectations associated with social policy and willingness to accept higher taxation in order to receive more benefits as well as the gap between these two depend on institutional characteristics of the countries that constitute the factors of fiscal illusion. Poor institutions and the lack of transparency in fiscal and social policies feed corruption and fiscal illusion, therefore generating misperceptions and free rider behavior.

Льготная подписка для физических лиц

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2012 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> (подпись плательщика) (дата платежа) </div>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520 – 00				
Кассир	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2012 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> (подпись плательщика) (дата платежа) </div>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520 – 00				

Квитанция	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ОАО АКБ «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810200000000272, БИК 044552272 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.</td> <td style="text-align: center;">2520 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2012 г. <div style="display: flex; justify-content: space-between; font-size: small;"> (подпись плательщика) (дата платежа) </div>	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2012 г.	2520 – 00				

На II полугодие 2012 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное отделение связи.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете: www.voprgeso.ru);
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте.

Журналы будут доставляться Вам простой бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

Телефон для справок: (495) 436-01-43

ЛЬГОТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2012 II полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2012 II полугодие

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
Корректор — **Л. Пущаева**

Учредители: НП «Редакция журнала Вопросы экономики»; Институт экономики РАН.
Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84, корп. 2. **Тел./факс:** (495) 436-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 01.06.2012. Формат 70 × 108¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 3 450 экз.

Отпечатано в типографии ОАО «Издательский дом „Красная Звезда“». Адрес: 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. www.redstarph.ru. Заказ № 2433.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“», 2012.